

ФИНАНСОВЫЕ И БУХГАЛТЕРСКИЕ КОНСУЛЬТАЦИИ

Особенности в учете процентов
по векселю

Является ли ПБУ 20/03
аналогом IAS 31

Слияния и поглощения:
как добиться желаемого
результата

Обзор новых документов

По вопросам подписки на электронный журнал
«Финансовые и бухгалтерские консультации»
обращайтесь к Светашеву Владимиру
по адресу: dso_admin@fbk.ru

По поводу сотрудничества с электронным
журналом можно связываться с координатором
проекта Скотниковым Александром
тел.: +7 (495) 737-5353, e-mail: infopress@fbk.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ОБЗОР НОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

- 3** ОБЩИЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ / УПЛАТА И ВОЗВРАТ НАЛОГОВ / НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ / НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ / СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ / ПРОЧИЕ НАЛОГИ И СБОРЫ / СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ / НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

ДЕЛА СУДЕБНЫЕ

- 10** ОБОБЩЕНИЕ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ ПО НАЛОГОВЫМ СПОРАМ ЗА АПРЕЛЬ 2010 ГОДА

УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

- 14** ОСОБЕННОСТИ В УЧЕТЕ ПРОЦЕНТОВ ПО ВЕКСЕЛЮ

Ю.В. ЗЕНКОВ

МСФО

- 17** ЯВЛЯЕТСЯ ЛИ ПБУ 20/03 АНАЛОГОМ IAS 31

М.А. ЦИГЕЛЬНИК

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

24

**СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ:
КАК ДОБИТЬСЯ ЖЕЛАЕМОГО РЕЗУЛЬТАТА****А.А. КОРСОВСКИЙ**

НОВОСТИ КОМПАНИИ «ФБК»

31

**ИССЛЕДОВАНИЯ ФБК / КОНФЕРЕНЦИИ / НОВЫЕ ПРОЕКТЫ ФБК /
НАШИ СОБЫТИЯ**

ОБЗОР НОВЫХ ДОКУМЕНТОВ



1. Общие вопросы налогообложения

2. Уплата и возврат налогов

3. Налог на добавленную стоимость

4. Налог на прибыль организаций

5. Специальные налоговые режимы

6. Прочие налоги и сборы

7. Страховые взносы

8. Налоговый контроль

§ ОБЩИЕ ВОПРОСЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

» Письмо Минфина России от 22 апреля 2010 г. № 03-02-07/1-182
<О признании лиц взаимозависимыми>

Поскольку отношения между организацией и индивидуальным предпринимателем, являющимся работником данной организации, могут оказывать влияние на условия и результаты сделок, совершаемых между этими лицами, такие лица могут быть признаны взаимозависимыми для целей ст. 40 Налогового кодекса РФ.

§ УПЛАТА И ВОЗВРАТ НАЛОГОВ

» Письмо Минфина России от 23 апреля 2010 г. № 03-02-07/1-188
<О применении абз. 3 п. 1 ст. 54 НК РФ>

Минфин России полагает, что, когда по итогу 2009 г. организацией получен убыток, налоговую базу и сумму налога в связи с выявлением расходов, не учтенных в этом налоговом периоде, следует пересчитать за налоговый период 2009 г.

» Письмо Минфина России от 29 апреля 2010 г. № 03-02-07/2-62 <О порядке предоставления отсрочки (рассрочки) по уплате ЕЧН после 1 января 2010 г.>

ФНС России является органом исполнительной власти, в компетенцию которого входит принятие решений об изменении сроков уплаты федеральных налогов и сборов, в том числе ЕЧН (подп. 1 п. 1 ст. 63 НК РФ).

Принятие Федеральных законов от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ и № 213-ФЗ, а также признание утратившим силу подп. 5 п. 1 ст. 63 НК РФ не ограничило ФНС России в полномочии по принятию в установленном НК РФ порядке указанных решений, в том числе в части недоимки по ЕЧН.

» Письмо Минфина России от 7 мая 2010 г. № 03-02-07/1-226 <О применении ст. 46, 76 и п. 1 ст. 86 НК РФ в отношении банковских счетов, открываемых платежным агентам>

При принятии налоговым органом решений о взыскании налога и применении обеспечительной меры в виде приостановления операций по счетам в банках в отношении платежного агента следует учитывать, что на специальном банковском счете № 40821 аккумулируются не только денежные средства этого агента, но и денежные средства иных лиц.

§ НАЛОГ НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ

» Письмо Минфина России от 5 апреля 2010 г. № 03-07-08/95
<О применении отдельных положений ст. 176¹ НК РФ о заявительном порядке возмещения НДС>

Принятие судом обеспечительных мер не означает признания обязанности налогоплательщика по уплате соответствующих налогов (пеней, штрафов) исполнен-

ной и отсутствия недоимки по налогам и (или) задолженности по пеням и штрафам, но приостанавливает действия налоговых органов по их взысканию.

Зачет суммы НДС, заявленной к возмещению, в заявительном порядке в счет недоимки и задолженности по пеням и штрафам, по которым судебными органами принята обеспечительная мера в виде приостановления исполнения соответствующих актов налоговых органов, не производится.

Сумма процентов, подлежащая уплате в бюджет, исчисляется как произведение суммы НДС, подлежащей возврату налогоплательщиком, двойной ставки рефинансирования Банка России, деленной на количество дней в году (365 или 366), и количества дней пользования бюджетными средствами.

Если в период пользования бюджетными средствами действовали разные ставки рефинансирования Банка России, проценты рассчитываются отдельно по каждой ставке и полученные суммы складываются.

Нормами НК РФ начисление пеней на сумму НДС, возмещенную налогоплательщику в заявительном порядке и подлежащую возврату налогоплательщиком по результатам камеральной проверки, не предусмотрено.

» Письмо Минфина России от 1 апреля 2010 г. № 03-07-08/84 <О расчете совокупной суммы уплаченных налогов для целей применения заявительного порядка возмещения НДС и особенностях применения указанного порядка в случае представления налогоплательщиком уточненной декларации по НДС>

Совокупная сумма НДС, акцизов, налога на прибыль и НДСПИ, рассчитанная для целей применения заявительного порядка возмещения НДС исходя из сумм, фактически уплаченных налогоплательщиком за три календарных года, а также сумм излишне уплаченных или излишне взысканных других налогов, зачтенных в счет исполнения обязанности по уплате названных налогов, не подлежит уменьшению на сумму НДС, возвращенную налогоплательщику в данном трехлетнем периоде в порядке ст. 176 НК РФ.

Совокупная сумма налогов подлежит уменьшению на суммы излишне уплаченных или взысканных НДС, акцизов, налога на прибыль и НДСПИ, возвращенных в порядке ст. 78 и 79 НК РФ.

При подаче налогоплательщиком уточненной декларации после принятия налоговым органом решения о возмещении суммы НДС в заявительном порядке, но до завершения камеральной проверки налогоплательщик обязан на основании требования налогового органа вернуть полученные (зачтенные) в заявительном порядке суммы НДС с учетом процентов за пользование этими средствами независимо от того, какая сумма налога отражена в уточненной декларации (большая или меньшая по сравнению с суммой налога, указанной в ранее поданной декларации). Действующие нормы НК РФ не препятствуют в этом случае применить в отно-

шении сумм НДС, заявленных к возмещению в уточненной декларации, заявительный порядок возмещения налога.

» Письмо Минфина России от 28 апреля 2010 г. № 03-07-07/20 <О применении вычетов по НДС при осуществлении строительства жилого комплекса со встроенными нежилыми помещениями>

Суммы НДС, предъявленные налогоплательщику при строительстве жилого комплекса со встроенными нежилыми помещениями, относящиеся к стоимости жилых и нежилых помещений, предназначенных для осуществления соответствующих операций, освобождаемых от налогообложения и облагаемых НДС, по мнению Минфина России, следует распределять после принятия налогоплательщиком на учет готового к вводу в эксплуатацию жилого дома.

Если указанные суммы налога принимались налогоплательщиком к вычету в полном объеме до принятия на учет готового к вводу в эксплуатацию жилого комплекса, в налоговые органы следует представить уточненные декларации по НДС.

Отмечается, что налогоплательщик, осуществляющий операции по реализации товаров (работ, услуг), предусмотренные п. 3 ст. 149 НК РФ, в том числе по реализации жилых помещений, вправе отказаться от освобождения этих операций от налогообложения в общеустановленном порядке. В этом случае НДС, предъявленный налогоплательщику при осуществлении строительства жилых домов, подлежит вычету.

» Письмо Минфина России от 5 мая 2010 г. № 03-07-14/31 <О применении НДС в отношении премий (вознаграждений), выплачиваемых продавцом покупателю товаров за определенный период времени>

Минфин России сообщает, что при решении вопросов применения НДС в отношении премий (вознаграждений), выплачиваемых продавцом покупателю товаров за определенный период времени, без изменения цены товаров, а также при предоставлении продавцом покупателю скидок с цены реализованных товаров следует руководствоваться письмом Минфина России от 26 июля 2007 г. № 03-07-15/112. В этом письме указано, что на суммы премий и вознаграждений, полученные покупателем товаров от продавца и не связанные с оплатой товаров, не распространяются требования подп. 2 п. 1 ст. 162 НК РФ (т.е. указанные суммы не облагаются НДС как суммы, связанные с оплатой товаров).

Кроме того, Минфин России рассмотрел Постановление Президиума ВАС РФ от 22 декабря 2009 г. № 11175/09, в котором указано, что независимо от того, как стороны дистрибьюторского соглашения определили систему поощрения, а также независимо от порядка предоставления скидок и бонусов (перечисления на расчетный счет, зачета в качестве

ОБЗОР НОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

аванса или уменьшения задолженности) при определении налоговой базы сумма выручки подлежит определению с учетом скидок, а в случае необходимости — корректировке за тот налоговый период, в котором отражена реализация товаров (работ, услуг).

В этом Постановлении также отмечено, что скидки, предоставленные дистрибьюторам, были неразрывно связаны с реализацией товара, т.е. общество правомерно уменьшило цену реализации товара, корректируя соответствующую налоговую базу при исчислении НДС.

Минфин России указал, что налогоплательщики, выплачивающие премии (вознаграждения) покупателям товаров, а также предоставляющие покупателям скидки с цены реализованных товаров, могут исполнять названное Постановление добровольно либо при принятии в отношении этих лиц решения арбитражного суда по конкретному делу.

Отмечается также, что согласно позиции Минфина России, изложенной в указанном письме, налогоплательщик корректирует налоговую базу по НДС в соответствующем налоговом периоде, если предоставление скидок (премий) привело к изменению цены реализации. Эта позиция не противоречит Постановлению Президиума ВАС РФ № 11175/09 и поэтому не изменилась.

» Письмо Минфина России от 6 мая 2010 г. № 03-07-11/167 <О порядке применения с 1 января 2010 г. НДС в отношении операций займа ценными бумагами>

Операции займа ценными бумагами, включая проценты по ним, дата начала займа по которым наступила до 1 января 2010 г., а дата окончания займа наступает после 1 января 2010 г., по мнению Минфина России, подлежат обложению НДС в порядке, действовавшем до 1 января 2010 г. Поэтому проценты по таким операциям, получаемые займодавцем, облагаются НДС.

§ НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ

» Письмо ФНС России от 13 апреля 2010 г. № 3-2-09/46 <Об изменении порядка уплаты налога на прибыль>

Если за I, II, III и IV кварталы 2009 г. доходы от реализации у налогоплательщика не превышали в среднем 3 млн руб. за каждый квартал, то с I квартала 2010 г. он уплачивает только квартальные авансовые платежи.

Налоговым кодексом РФ не установлена для налогоплательщика обязанность представлять в налоговый орган заявление (уведомление, сообщение) об изменении порядка уплаты авансовых платежей по налогу на прибыль. Вместе с тем налогоплательщик вправе сообщить налоговому органу об изменении порядка уплаты авансовых платежей для ис-

числения вопросов о причине неуплаты в I квартале 2010 г. ежемесячных авансовых платежей, начисленных исходя из данных налоговой декларации за 9 месяцев 2009 г.

» Письмо ФНС России от 14 апреля 2010 г. № 3-2-10/11 <О порядке уплаты налога на прибыль организаций налогоплательщиком, имеющим обособленные подразделения>

Амортизируемое имущество учитывается при определении удельного веса остаточной стоимости амортизируемого имущества того обособленного подразделения, в котором это имущество фактически используется для получения дохода, вне зависимости от того, на балансе какого подразделения оно учитывается.

» Письмо Минфина России от 19 апреля 2010 г. № 03-03-06/1/275 <Об учете МПЗ, выявленных в ходе инвентаризации в 2009 г.>

С 1 января 2010 г. в целях исчисления налога на прибыль выручка от реализации материалов, полученных при демонтаже выводимого из эксплуатации оборудования, уменьшается на сумму, учтенную в составе внереализационных доходов. Такой же порядок применяется при передаче в производство или при реализации материально-производственных запасов, выявленных в ходе инвентаризации в 2009 г.

» Письмо Минфина России от 19 апреля 2010 г. № 03-03-06/1/276 <Об уменьшении налоговой базы на сумму полученного убытка>

Налогоплательщик, получивший убыток, подлежащий переносу на будущее, вправе на всю сумму непоперенесенного убытка (либо часть суммы этого убытка) уменьшать сумму налоговой базы в налоговой декларации как за отчетный, так и за налоговый период текущего года.

» Письмо Минфина России от 22 апреля 2010 г. № 03-03-06/2/79 <Об учете для целей налогообложения прибыли затрат, связанных с поощрением работников в виде награждения ценными подарками>

Расходы, связанные с покупкой подарков для награждения работников за трудовые успехи и осуществляемые на основании трудового договора и локального нормативного акта (правил внутреннего трудового распорядка), являются стимулирующими выплатами, которые могут быть учтены в составе расходов для целей налогообложения прибыли при условии, что такие расходы соответствуют требованиям ст. 252 НК РФ.

При определении налоговой базы не учитываются расходы на любые виды вознаграждений, предоставляемых

руководству или работникам помимо вознаграждений, выплачиваемых на основании трудовых договоров (контрактов). В связи с этим в трудовых договорах с работниками должно быть предусмотрено условие, что на них распространяется система поощрений, действующая в организации.

» Письмо Минфина России от 21 апреля 2010 г. № 03-03-06/2/77 <О порядке документального подтверждения в целях налогообложения прибыли расходов на обучение сотрудника>

Для признания в целях налогообложения прибыли расходов на обучение документальным подтверждением, по мнению Минфина России, могут служить: договор с образовательным учреждением, приказ руководителя о направлении сотрудника на обучение, учебная программа образовательного учреждения с указанием количества часов посещений, сертификат или иной документ, подтверждающий, что сотрудники прошли обучение, акт об оказании услуг.

» Письмо Минфина России от 28 апреля 2010 г. № 03-03-06/1/299 <О порядке учета в целях налогообложения прибыли доходов в виде безвозмездно полученного товарного знака от участника-нерезидента>

Доход в виде имущественного права, полученного организацией безвозмездно, следует учесть в целях налогообложения прибыли независимо от размера вклада передающей стороны в уставном капитале получающей стороны.

При безвозмездном получении права использования товарного знака в состав внереализационных доходов включается доход в виде безвозмездно полученного права пользования имуществом, определяемый исходя из рыночных цен использования аналогичных прав.

» Письмо Минфина России от 28 апреля 2010 г. № 03-03-06/1/303 <О признании в целях налогообложения прибыли суммы НДС, установленного законодательством иностранного государства>

При определении налоговой базы по налогу на прибыль не учитываются суммы НДС, установленного законодательством иностранного государства, предъявленные налогоплательщиком иностранному покупателю в связи с реализацией работ, услуг, имущественных прав на территории данного иностранного государства.

Уплаченный поставщикам товаров (работ, услуг) на территории иностранного государства НДС при формировании налоговой базы по налогу на прибыль в Российской Федерации также не учитывается.

» Письмо Минфина России от 28 апреля 2010 г. № 03-03-06/1/304 <Об учете в целях налогообложения прибыли командировочных расходов организации>

Работники направляются в командировку для выполнения отдельного поручения вне места постоянной работы, в котором работник исполняет основные трудовые обязанности. Если большую часть рабочего времени и большую часть трудовых обязанностей, предусмотренных трудовым договором, работники выполняют в иностранном государстве, фактическое место работы сотрудников будет находиться в иностранном государстве и такие работники не могут считаться находящимися в командировке.

В этом случае расходы организации, учитываемые в целях налогообложения прибыли, включают в себя затраты на выплату вознаграждения за выполнение трудовых обязанностей на территории иностранного государства, возмещение стоимости проезда работника к месту работы за границу, оплату стоимости визы и суммы возмещения расходов работника на наем жилого помещения.

» Письмо Минфина России от 5 мая 2010 г. № 03-03-06/2/83 <Об учете расходов в виде процентов по долговым обязательствам>

Долговые обязательства, соответствующие всем критериям сопоставимости, но принятые от разных категорий кредиторов — физических или юридических лиц, считаются несопоставимыми.

Порядок определения сопоставимости (за исключением критерия по валюте) устанавливается в учетной политике, заявленной до начала налогового периода.

Налогоплательщик может закрепить в учетной политике порядок учета предельной величины процентов, признаваемых расходом, исходя из среднего уровня процентов, взимаемых по долговым обязательствам, выданным в том же квартале (месяце). В случае закрепления указанного порядка порядка учета предельной величины процентов, признаваемых расходом, исходя из ставки рефинансирования Банка России, увеличенной на коэффициент, может применяться только при отсутствии долговых обязательств перед российскими организациями, выданных в том же квартале на сопоставимых условиях. Если долговое обязательство выдано в том же квартале на сопоставимых условиях, то ставка рефинансирования Банка России, увеличенная на коэффициент, не может быть использована при определении предельной величины процентов, признаваемых расходом.

» Письмо Минфина России от 6 мая 2010 г. № 03-03-06/2/88 <О налогообложении процентов>

По мнению Минфина России, с даты принятия арбитражным судом решения о признании должника банкротом и об

ОБЗОР НОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

открытии конкурсного производства в налоговом учете начисление дохода в виде процентов по долговым обязательствам должника прекращается.

- » Письмо Минфина России от 12 мая 2010 г.
№ 03-03-06/1/324 <Об учете косвенных расходов
в целях налогообложения прибыли>

Если общехозяйственные расходы в соответствии со ст. 318 НК РФ и применяемой налогоплательщиком учетной политикой для целей налогообложения прибыли относятся к косвенным расходам, такие расходы включаются в состав расходов текущего отчетного (налогового) периода.

- » Письмо Минфина России от 13 мая 2010 г.
№ 03-03-06/4/55 <Об учете в составе расходов,
уменьшающих налоговую базу по налогу на прибыль,
суммы начисленных отпускных за предыдущие
рабочие периоды>

Для целей исчисления налога на прибыль учитываются расходы на оплату труда, сохраняемую работникам на время отпуска при его переносе с прошлого года, в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Вместе с тем, если отпуск не был своевременно предоставлен работнику, у организации сохраняется обязанность предоставить работнику все неиспользованные оплачиваемые отпуска. Ежегодные отпуска за предыдущие рабочие периоды могут предоставляться либо в рамках графика отпусков на очередной календарный год, либо по соглашению между работником и работодателем. В течение календарного года работник может использовать несколько отпусков за разные рабочие годы.

Поскольку у организации-работодателя имеется обязанность по предоставлению работнику отпуска за предыдущие годы, расходы на оплату труда, сохраняемую работникам на время такого отпуска, она вправе включить в состав расходов при исчислении налога на прибыль.

- » Письмо Минфина России от 14 мая 2010 г.
№ 03-08-05 <О налогообложении доходов иностранной
организации от предоставления прав на объекты
интеллектуальной собственности>

Платежи, получаемые в качестве возмещения за использование или за предоставление права использования любого авторского права, не являются связанными с использованием данного авторского права исключительно на территории Российской Федерации, и, по мнению Минфина России, если иностранная организация получает доходы от российской организации, использующей результаты интеллектуальной собственности за пределами РФ, то такие доходы подлежат налогообложению в РФ.

Вместе с тем при налогообложении данных доходов следует также руководствоваться положениями статьи «Роялти» («Доходы от авторских прав и лицензий») соответствующих соглашений об избежании двойного налогообложения.

§ СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ

- » Письмо Минфина России от 12 апреля 2010 г.
№ 03-11-09/31 <О признании плательщиком ЕНВД
организации, оказывающей услуги общественного
питания через объект организации общественного
питания своим работникам>

В отношении деятельности по оказанию услуг общественного питания через объект организации общественного питания работникам организации данная организация может быть признана плательщиком ЕНВД независимо от источника и порядка финансирования указанного объекта, а также от формы оплаты услуг общественного питания (наличная, безналичная).

- » Письмо Минфина России от 22 апреля 2010 г.
№ 03-11-06/2/66 <Об учете организацией,
применяющей УСН, расходов на уплату пошлины
за совершение юридически значимых действий,
связанных с государственной регистрацией
лицензионного договора о приобретении прав
на товарные знаки>

Суммы патентной пошлины, уплачиваемой за совершение юридически значимых действий, связанных с государственной регистрацией лицензионного договора о приобретении прав на товарные знаки, налогоплательщик не вправе включать в расходы, учитываемые при исчислении налога, уплачиваемого в связи с применением УСН.

§ ПРОЧИЕ НАЛОГИ И СБОРЫ

- » Письмо Минфина России от 14 апреля 2010 г.
№ 03-04-06/6-74 <Об обложении НДФЛ суммы
денежных средств, выплачиваемых организацией
при увольнении работника>

Выходное пособие, выплачиваемое при расторжении трудового договора в связи с сокращением численности или штата работников организации, и дополнительная компенсация, выплаченная работнику в размере среднего заработка пропорционально времени, оставшемуся до истечения срока предупреждения об увольнении, освобождаются от обложения НДФЛ.

» Письмо Минфина России от 29 апреля 2010 г. № 03-04-05/9-235 <О возврате излишне удержанных налоговым агентом сумм НДФЛ>

Суммы НДФЛ, удержанные налоговым агентом в установленном порядке до получения им обращения налогоплательщика о предоставлении имущественного налогового вычета и соответствующего подтверждения налогового органа, не являются «излишне удержанными».

» Письмо Минфина России от 29 апреля 2010 г. № 03-05-05-03/16 <Об уплате государственной пошлины при регистрации прав собственности на земельные участки, образуемые в результате разделения>

При разделении (преобразовании) земельного участка на несколько новых участков право собственности на данный объект недвижимости прекращается и возникает право собственности на вновь образованные земельные участки. В этом случае государственная пошлина уплачивается физическими лицами в размере 1000 руб., организациями — 15 000 руб.

» Письмо Минфина России от 5 мая 2010 г. № 03-04-06/6-88 <Об обложении НДФЛ выплат, производимых сотрудникам филиала организации в период их нахождения за границей>

Если в соответствии с трудовым договором место работы сотрудников филиала организации находится в иностранном государстве, получаемое ими вознаграждение не относится к доходам от источников в РФ. До момента, пока сотрудники организации будут признаваться налоговыми резидентами РФ, указанные доходы подлежат обложению НДФЛ по ставке 13%.

Если в течение налогового периода статус сотрудников организации меняется на нерезидента и остается таким до конца налогового периода, такие лица не признаются плательщиками НДФЛ по доходам, полученным от источников за пределами РФ. Соответственно обязанностей налогоплательщика по декларированию доходов от источников за пределами РФ, в том числе полученных до приобретения статуса нерезидента, и уплате НДФЛ такие лица не имеют.

§ СТРАХОВЫЕ ВЗНОСЫ

» Письмо Минздравсоцразвития России от 1 марта 2010 г. № 426-19 <Определение объекта обложения страховыми взносами>

Выплата единовременной материальной помощи бывшим работникам, члену семьи умершего работника, частичная

оплата за членов семей (детей) работников стоимости путевок в санатории производятся организацией не на основании трудовых и гражданско-правовых договоров, предметом которых является выполнение работ, оказание услуг, следовательно, указанные суммы не подлежат обложению страховыми взносами.

Суммы материальной помощи, выплачиваемой работникам за календарный год:

- в размере до 4000 руб. на одного работника — не облагаются страховыми взносами;
- в размере, превышающем 4000 руб. на одного работника, — облагаются страховыми взносами.

Суммы среднего заработка, выплачиваемые организацией работникам-донорам за дни сдачи крови и дополнительный выходной день в соответствии с трудовым законодательством, не признаются объектом обложения страховыми взносами.

Суммы частичной оплаты за работников стоимости путевок в санатории подлежат обложению страховыми взносами.

Одновременно сообщается, что с 1 января 2010 г. факт учета или неучета организацией-плательщиком расходов на выплаты работникам по трудовым договорам в целях налогообложения прибыли не имеет значения для решения вопроса о наличии либо отсутствии объекта обложения страховыми взносами.

» Письмо Минздравсоцразвития России от 1 марта 2010 г. № 422-19 <О сроках представления новых расчетов по страховым взносам>

Указано, что течение срока начинается на следующий день после календарной даты или наступления события (совершения действия), которым определено его начало.

Выражения «до 1-го числа» и «до 15-го числа» означают, что срок представления расчетов в соответствующие территориальные внебюджетные фонды истекает в день, который является предыдущим 1-му числу второго календарного месяца, следующего за отчетным периодом, и соответственно 15-му числу календарного месяца, следующего за отчетным периодом.

Другими словами, последним днем представления расчета в территориальный орган Пенсионного фонда Российской Федерации за I квартал 2010 г. является 30 апреля, за полугодие — 2 августа, за девять месяцев — 1 ноября. Расчет в ПФР за 2010 г. представляется по 31 января 2011 г. включительно.

Последним днем представления расчета в территориальный орган Фонда социального страхования Российской Федерации за I квартал 2010 г. является 14 апреля, за полугодие — 14 июля, за девять месяцев — 14 октября. Расчет в ФСС России за 2010 г. представляется по 14 января 2011 г. включительно.

ОБЗОР НОВЫХ ДОКУМЕНТОВ

- » Письмо Минздравсоцразвития России от 23 марта 2010 г. № 647-19 <Об уплате страховых взносов с вознаграждений работникам, не предусмотренных трудовым договором>

Выплаты, которые в трудовых договорах с сотрудниками прямо не прописаны, тем не менее подлежат обложению страховыми взносами как производимые в рамках трудовых правоотношений работников с работодателем и, значит, связанные с трудовыми договорами.

Исключением являются только суммы, указанные в ст. 9 Федерального закона от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ, которые страховыми взносами не облагаются.

- » Письмо Минфина России от 15 апреля 2010 г. № 03-04-07/1-18 <О корректировке налоговой базы по ЕСН за 2009 г. в случае начисления выплат за этот период работнику в 2010 г.>

Выплаты, доначисленные организацией в 2010 г. в пользу физического лица за прошедший налоговый период 2009 г., подлежат включению в 2010 г. в базу для исчисления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды текущего расчетного периода. Корректировки налоговой базы по ЕСН за 2009 г. не требуется.

§ НАЛОГОВЫЙ КОНТРОЛЬ

- » Письмо Минфина России от 5 мая 2010 г. № 03-02-08/28 <О возможности проведения камеральной налоговой проверки на основе справки о среднесписочной численности работников организации>

Налоговым кодексом РФ не предусмотрено проведение камеральной налоговой проверки на основе справки о среднесписочной численности работников без представления налогоплательщиком налоговой декларации (расчета).

Согласно правовой позиции Президиума ВАС РФ, выраженной в Постановлении от 26 июня 2007 г. № 1580/07, довод инспекции о допустимости осуществления налогового контроля в форме камеральной проверки вне зависимости от представления налоговому органу деклараций лицом, в от-

ношении которого она проводится, не может быть признан основанным на действующем законодательстве, поскольку в подобных случаях налоговым органом могут быть использованы иные формы налогового контроля.

- » Письмо Минфина России от 11 мая 2010 г. № 03-02-07/1-228 <О порядке представления документов, истребуемых налоговыми органами>

Минфин России полагает, что при проведении выездной проверки налоговый орган вправе проверить регистры бухгалтерского и налогового учета, которые ведутся в установленном порядке и в соответствии с учетной политикой организации.

- » Письмо Минфина России от 11 мая 2010 г. № 03-02-07/1-230 <Об обязанности иностранной организации сообщать в налоговый орган по местонахождению филиала и представительства об открытии (закрытии) счетов в банке>

Иностранная организация, осуществляющая деятельность в РФ через филиал (представительство), обязана письменно сообщать в налоговый орган об открытии или закрытии счетов (лицевых счетов) в течение семи дней со дня открытия (закрытия) таких счетов. Соответствующую информацию иностранная организация направляет по местонахождению ее филиала (представительства).

- » Письмо Минфина России от 12 мая 2010 г. № 03-02-07/1-232 <О присвоении ИНН при реорганизации организации в форме преобразования>

При реорганизации в форме преобразования закрытого акционерного общества в общество с ограниченной ответственностью ИНН закрытого акционерного общества при снятии его с учета в налоговом органе признается недействительным, а вновь возникшему ООО присваивается новый ИНН.

Обзор подготовлен специалистами «ФБК-Право».

Полная версия обзора — на сайте компании «ФБК»

<http://www.fbk.ru/library/publications/>



Обобщение судебной практики по налоговым спорам за апрель 2010 года

Обработано 1590 дел

Обобщение по тематическому критерию

Используемые сокращения

КС РФ	— Конституционный Суд Российской Федерации;
ВС РФ	— Верховный Суд Российской Федерации;
ВАС РФ	— Высший Арбитражный Суд Российской Федерации;
ФАС ЦО	— Федеральный арбитражный суд Центрального округа;
ФАС ДО	— Федеральный арбитражный суд Дальневосточного округа;
ФАС МО	— Федеральный арбитражный суд Московского округа;
ФАС ПО	— Федеральный арбитражный суд Поволжского округа;
ФАС СЗО	— Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа;
ФАС УО	— Федеральный арбитражный суд Уральского округа;
ФАС ВСО	— Федеральный арбитражный суд Восточно-Сибирского округа;
ФАС ВВО	— Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа;
ФАС ЗСО	— Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа;
ФАС СКО	— Федеральный арбитражный суд Северо-Кавказского округа.

Условные обозначения

— ! —	— дефиниции;
— + —	— положительная практика;
— — —	— отрицательная практика.

ДЕЛА СУДЕБНЫЕ

1. Дела КС РФ, ВАС РФ, ВС РФ



1.1. Имущественные права на недвижимое имущество и на имущество, перечисленное в п. 3 ст. 155 Налогового кодекса РФ, отнесены к одному виду объектов гражданских прав, и их правовой режим применительно к вопросам исчисления НДС, если законодательством о налогах и сборах не установлено исключений, должен определяться одинаково. Следовательно, при реализации имущественных прав на нежилые помещения налоговая база подлежала определению в виде разницы между ценой реализации и ценой приобретения имущественных прав.

*Постановление Президиума ВАС РФ
от 25 февраля 2010 г. № 13640/09*



1.2. Спорные счета-фактуры содержат все необходимые реквизиты и соответствуют требованиям п. 5 и 6 ст. 169 НК РФ, поскольку инспекция не представила доказательств того, что общество знало или должно было знать о подписании счетов-фактур не руководителями контрагентов. Само по себе подписание счетов-фактур другим лицом не может быть обоснованием отсутствия у подписавшего документ лица соответствующих полномочий, если инспекцией это не доказано.

*Определение ВАС РФ
от 31 марта 2010 г. № ВАС-3745/10*



1.3. Счета-фактуры, выставленные контрагентами общества, имеют пороки заполнения и не соответствуют требованиям п. 6 ст. 169 НК РФ, документы подписаны от имени руководителей обществ неустановленными лицами. Общество не проявило при выборе контрагентов должной осмотрительности и осторожности. Руководитель общества с руководителями контрагентов не встречался, личность и полномочия этих лиц, а также их представителей не проверял. Факт проведения электромонтажных работ и приобретения обществом товаров у спорных контрагентов опровергается обстоятельствами, установленными инспекцией в ходе проверки.

*Определение ВАС РФ
от 13 апреля 2010 г. № ВАС-3935/10*

2. Уплата и возврат налога



2.1. Общество как юридическое лицо состоит на налоговом учете в МиФНС России по крупнейшим налогоплательщикам. Выездную проверку, по результатам которой начислены спорные суммы налогов и пени, МиФНС России по крупней-

шим налогоплательщикам проводила в отношении общества в целом, а не отдельных филиалов; требования об уплате доначисленных сумм также выставлены указанным налоговым органом непосредственно обществу; платежные поручения и заявления о зачете, подтверждающие уплату доначисленных сумм налогов и пеней, свидетельствуют об исполнении данной обязанности обществом, а не его филиалами. При таких обстоятельствах согласно ст. 30 НК РФ начисление и возврат процентов должен осуществлять налоговый орган по месту учета налогоплательщика как головной организации.

*Постановление ФАС МО
от 2 апреля 2010 г. № КА-А40/2883-10*



2.2. Решение налогового органа о зачете неправомерно, поскольку инспекцией был проведен зачет переплаты в счет доначислений, признанных вступившим в законную силу судебным актом арбитражного суда незаконными, в связи с чем зачет является незаконным, а зачтенные суммы — излишне взысканными.

*Постановление ФАС МО
от 18 марта 2010 г. № КА-А40/2102-10*



2.3. Спорная сумма представляла собой авансовый платеж по налогу, для внесения которого отсутствовали основания. До 24 октября 2008 г. счет в банке практически не использовался, однако с 24 октября 2008 г. счет стал активно использоваться для расчетов с контрагентами. Вместе с тем наряду с использованием этого счета для расчетов с поставщиками общество направляло платежные поручения на перечисление налогов в другой банк. Банк 29 октября 2008 г. сообщил заявителю, что испытывает трудности с исполнением платежей, однако и после получения этого сообщения заявитель продолжал предъявлять банку платежные поручения на перечисление налога. Указанные факты в совокупности с прочими позволили суду прийти к обоснованному выводу, что заявитель был осведомлен о финансовом состоянии банка и создал видимость уплаты НДС через этот банк.

*Постановление ФАС МО
от 9 апреля 2010 г. № КА-А40/3010-10*

3. НДС



3.1. Скидки, предоставленные обществом дистрибьюторам, неразрывно связаны с реализацией товара, следовательно, налогоплательщик правомерно уменьшал цену реализации товара, корректируя соответствующую налогооблагаемую базу при исчислении НДС.

*Постановление ФАС СЗО
от 10 февраля 2010 г. № А44-2914/2009*

3.2. При взаимозачете взаимных требований данные требования передаются каждой стороной друг другу вместе с суммой налога (НДС), в связи с чем дополнительная оплата НДС отдельным платежным поручением при взаимозачете взаимных требований причиняет убытки оплачивающей стороне. Взаимозачет не является товарообменной операцией, а представляет собой лишь способ прекращения обязательств, и поэтому вычет НДС при взаимозачете должен производиться по общим правилам, предусмотренным п. 1 ст. 172 НК РФ.

*Постановление ФАС МО
от 24 марта 2010 г. № КА-А40/1366-10*

3.3. Уплата обществом сумм НДС не по трем срокам платежа, а по двум не образует недоимки по уплате налога, поскольку налоговым периодом по НДС согласно ст. 163 НК РФ является квартал. Налоговый кодекс РФ не содержит ограничений на перечисление налога в бюджет по первому и (или) второму сроку уплаты в размере большем, чем $\frac{1}{3}$ налога, подлежащего уплате по итогам налогового периода.

*Постановление ФАС МО
от 31 марта 2010 г. № КА-А40/2915-10*

3.4. Право предъявить к вычету суммы НДС, ранее начисленные и уплаченные в бюджет с реализации возвращенных некачественных товаров, возникает после отражения соответствующих операций по возврату товара, не ранее периода, когда был осуществлен возврат товара, а не в период реализации. Поскольку заявителем данные требования не соблюдены, суд правомерно отказал обществу в удовлетворении требования о признании недействительным оспариваемого решения.

*Постановление ФАС МО
от 5 апреля 2010 г. № КА-А40/2672-10*

4. Налог на прибыль

4.1. Из содержания ст. 269 НК РФ не следует, что средний уровень процентов необходимо определять по сходным кредитным обязательствам самого налогоплательщика. Положения указанной статьи направлены на исключение использования заемных средств в качестве инструмента уменьшения налога на прибыль в результате заключения кредитных договоров с заведомо высокими процентами.

*Постановление ФАС ЦО
от 11 марта 2010 г. № А23-4235/2009А-13-201ДСП*

4.2. Ремонт, хотя и влечет за собой объективное увеличение срока полезной эксплуатации вследствие замены изношенных или устаревших частей объекта основных средств, тем не менее не является модернизацией либо реконструкцией, поскольку технико-экономические показатели (в данном случае линий электропередачи) в целом не изменялись. Частич-

ная замена деревянных опор на железобетонные не приводит к изменению амортизационной группы объекта основных средств, во всяком случае до тех пор, пока вся линия электропередачи не будет поставлена на железобетонные опоры.

*Постановление ФАС МО
от 14 апреля 2010 г. № КА-А40/3376-10*

4.3. Из положений ст. 266 НК РФ, которой регулируются порядок формирования резерва и условия его создания, не следует, что к сомнительным долгам, подлежащим списанию за счет резерва, относится задолженность по договорам уступки прав требования. Реализация прав требования независимо от того, по какой сделке это право передается налогоплательщику, в данной статье не поименована. При таких обстоятельствах налоговый орган правомерно исключил названную задолженность из состава внереализационных расходов.

*Постановление ФАС МО
от 26 марта 2010 г. № КА-А40/2553-10*

5. Прочие налоги

5.1. Сами по себе выпуск и реализация товарной продукции, произведенной в период опытно-промышленной эксплуатации, не свидетельствуют о том, что объекты уже на 1 мая 2005 г. соответствовали критериям основных средств и подлежали учету на счете 01, в связи с чем в 2005 г. общество правомерно не учитывало спорные объекты при исчислении налоговой базы по налогу на имущество, и у налогового органа отсутствовали основания для доначисления налога в отношении спорных объектов.

*Постановление ФАС МО
от 11 марта 2010 г. № КА-А40/1845-10*

6. Налоговый контроль

6.1. Ошибок и противоречий в сведениях, представленных обществом в налоговой декларации по налогу на прибыль за 2008 г., налоговым органом не выявлено. Следовательно, инспекция была не вправе истребовать у заявителя документы, касающиеся обоснованности отражения в налоговой декларации убытков, экономической целесообразности произведенных затрат, не покрытых доходами от деятельности. Глава 25 НК РФ также не предполагает обязанности налогоплательщика представлять в налоговый орган вместе с налоговой декларацией по налогу на прибыль документы, подтверждающие правильность исчисления налога.

*Постановление ФАС МО
от 7 апреля 2010 г. № КА-А40/3003-10*



6.2. Решение инспекции об отказе в возврате обществу подлинников документов, изъятых в ходе выездной налоговой проверки, является правомерным. Налоговый кодекс РФ не содержит норм, регулирующих порядок возврата изъятых в ходе выемки подлинников документов. Не предусмотрены такие сроки и иными нормативно-правовыми актами. Общество не представило доказательств нарушения его прав и законных интересов в сфере предпринимательской и иной экономической деятельности или создания препятствий в осуществлении этой деятельности оспариваемым бездействием налогового органа.

*Постановление ФАС СЗО
от 12 апреля 2010 г. № А52-6074/200*

7. Ответственность



7.1. Поскольку сроки представления уточненных налоговых деклараций НК РФ не установлены, привлечение налогоплательщика к ответственности по ст. 119 НК РФ нельзя признать соответствующим положениям налогового законодательства.

*Постановление ФАС МО
от 24 марта 2010 г. № КА-А41/2295-10*

8. Защита прав налогоплательщика (налогового агента)



8.1. Показатели бухгалтерского баланса общества по состоянию на 30 сентября 2009 г. подтверждают финансовую устойчивость организации, что является гарантией соблю-

дения интересов бюджета и свидетельствует о возможности уплаты указанных в оспариваемом решении сумм налога, пеней и штрафа. Принятие обеспечительных мер не привело к возникновению негативных последствий для бюджета, а направлено на предотвращение причинения значительного ущерба заявителю и защиту его прав и интересов. Довод инспекции, что принятие обеспечительных мер фактически отменяет процедуру принудительного взыскания, является несостоятельным ввиду того, что в данном случае речь идет не об отмене, а о приостановлении указанной процедуры.

*Постановление ФАС МО
от 7 апреля 2010 г. № КА-А40/2979-10*

8.2. Инспекцией и управлением допущено неправомерное бездействие, нарушающее права и законные интересы налогоплательщика, поскольку длительное бездействие вышестоящего налогового органа явилось причиной обращения с заявленными требованиями в суд, что повлекло за собой необходимость нести дополнительные расходы на оплату услуг представителя. Решение инспекции о взыскании недоимки нарушает права и охраняемые интересы налогоплательщика в экономической деятельности, лишает его возможности получать в инспекции справку об отсутствии задолженности для получения кредита в банке, поэтому длительное нерассмотрение апелляционной жалобы при наличии полного пакета первичных документов, подтверждающих своевременность уплаты налога, является незаконным.

*Постановление ФАС МО
от 9 апреля 2010 г. № КА-А41/2702-10*

Если вы заинтересованы в получении полной версии обзора арбитражной практики, обращайтесь в [департамент налогов и права ФБК](#).

Руководитель проекта — руководитель практики налоговых споров Алексей [Яковлев](#).



Особенности в учете процентов по векселю



Ю.В. Зенков
менеджер департамента
аудита предприятий
металлургии
компания «ФБК»

При учете векселей могут возникнуть операции, обусловленные неоднозначной природой самого векселя. На особенность отражения этих операций в бухгалтерском учете мы и хотели бы обратить внимание.

Рассмотрим следующую ситуацию. Организация (векселедержатель № 1) получила от векселедателя переводной процентный вексель номинальной стоимостью, например, 100 млн руб. со сроком погашения не ранее следующего дня после даты передачи. Передача была оформлена актом приема-передачи. Размер процентов составлял 15% годовых, что было указано на бланке векселя.

В течение восьми месяцев вексель находился в распоряжении векселедержателя № 1, который начислял проценты и соответственно признавал в бухгалтерском учете доход в виде процентов. Общая сумма дохода по процентам составила за этот период 10 млн руб.

Далее вексель был передан другой организации (векселедержателю № 2), которая оплатила полученный вексель по номиналу (100 млн руб.). Передача была оформлена актом приема-передачи. Через четыре месяца вексель был предъявлен эмитенту векселедержателем № 2 к оплате. За период нахождения у него векселя векселедержатель № 2 начислил процентный доход в размере 5 млн руб.

Какую сумму может требовать векселедержатель № 2 и может ли претендовать векселедержатель № 1 на получение от векселедателя суммы начисленных процентов в размере 10 млн руб.?

Для ответа на эти вопросы обратимся к документу, регулирующему оборот векселей на территории РФ, — Постановлению ЦИК СССР и СНК СССР от 7 августа 1937 г. № 104/1341 «О введении в действие Положения о переводном и простом векселе» (далее — Положение о векселе).

Переводной вексель должен содержать простое и ничем не обусловленное предложение уплатить **определенную** сумму (подп. 2 п. 1 главы 1 Положения о векселе). Согласно п. 5 главы 1 в переводном векселе, который подлежит оплате сроком по предъявлении или во столько-то времени от предъявления, векселедатель может обусловить, что на вексельную сумму будут начисляться проценты. Во всяком другом переводном векселе такое условие считается ненаписанным. **Процентная ставка** должна быть указана в векселе; при отсутствии такого указания условие считается ненаписанным. **Проценты** начисляются со дня составления переводного векселя, если не указана другая дата.

Таким образом, в момент предъявления векселя к оплате простое и ничем не обусловленное предложение уплатить **определенную** сумму может относиться только к сумме, указанной в самом векселе, но не может относиться к сумме процентов по векселю, поскольку ее нельзя назвать определенной.

Сумма процентов по векселю в этом случае должна рассчитываться отдельно в связи с тем, что период между датой выдачи векселя и датой предъявления его к оплате заранее не известен.

Нормы законодательства, касающиеся векселей, не определяют какой-либо особый порядок расчета процентов по ним. При расчете процентной суммы сле-

УЧЕТ И НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ

дует руководствоваться требованиями законодательства, регулирующими взаимоотношения сторон при выдаче кредитов и займов.

В частности, ст. 809 Гражданского кодекса РФ установлено:

- если иное не предусмотрено законом или договором займа, заимодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа в размерах и в порядке, определенных договором. При отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующей по месту жительства заимодавца, а если заимодавцем является юридическое лицо — по его местонахождению ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части;
- при отсутствии иного соглашения проценты выплачиваются ежемесячно до дня возврата суммы займа.

Начисление процентов по выданным кредитам и займам производится ежемесячно независимо от срока их выплаты. Это соответствует требованиям как налогового законодательства, так и законодательства по бухгалтерскому учету.

Действительно, согласно п. 12 ПБУ 9/99¹ выручка от предоставления за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- организация имеет право на получение этой выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма выручки может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации. Такая уверенность имеется в случае, когда организация получила в оплату актив либо отсутствует неопределенность в отношении получения актива.

Таким образом, организация-заимодавец может признавать доход в бухгалтерском учете в виде процентов ежемесячно с момента начисления процентов до момента предъявления векселя к оплате.

В рассматриваемой ситуации дата выплаты процентов совпадает со сроком платежа, который в обязательном порядке должен быть указан на бланке векселя (подп. 4 п. 1 главы 1 Положения о векселе).

Статьей 815 ГК РФ предусмотрено, что в случаях, когда в соответствии с соглашением сторон заемщиком выдан вексель, удостоверяющий ничем не обусловленное обязательство векселедателя (простой вексель) либо иного указанного в векселе плательщика (переводной вексель) выплатить по наступлении предусмотренного векселем срока полученные займы денежные суммы, отношения сторон по векселю регулируются законом о переводном и простом векселе.

С момента выдачи векселя правила параграфа 1 главы 42 ГК РФ могут применяться к этим отношениям постольку, поскольку они не противоречат закону о переводном и простом векселе. Следовательно, сумма процентов, подлежащая уплате векселедержателю № 1, должна определяться периодом, когда вексель находился у него. Аналогично рассчитывается сумма процентов, подлежащая уплате векселедержателю № 2.

Для подтверждения права на сумму процентов, причитающихся векселедержателю, важно правильно оформить факт получения и передачи векселя. Передачу векселя можно оформить индоссаментом (п. 11 Положения о векселе).

Индоссамент — передаточная надпись, совершаемая на ценных бумагах с целью передачи прав требования по этим документам или обеспечения каких-либо иных требований. Индоссамент, как правило, совершается на оборотной стороне векселя. Хотя можно оформить его и *на добавочном листе*, который надо присоединить к векселю.

Отметим, что единственным обязательным реквизитом индоссамента является подпись передающей стороны. Подписать индоссамент от имени организации может руководитель или лицо, которое по уставу имеет право действовать от имени организации без доверенности или по доверенности. При этом реквизиты доверенности в индоссаменте указывать не обязательно.

Для обоснования правомерности требования процентов за пользование заемными средствами на документе, подтверждающем передачу векселя, должна стоять дата. Согласно этой дате и будут рассчитываться проценты по векселю. Для векселедержателя № 2 применяются правила ст. 146 ГК РФ, на основании которой права, удостоверенные именной ценной бумагой, передаются в порядке, установленном для уступки требований (цессии) (п. 2 ст. 146 ГК РФ).

Индоссамент, совершенный на ценной бумаге, переносит все права, удостоверенные ею, на лицо, которому или приказу которого передаются права по ценной бумаге, — индоссата. Индоссамент может быть бланковым (без указания лица, которому должно быть произведено исполнение) или ордерным (с указанием лица, которому или приказу которого должно быть произведено исполнение) (абз. 2 п. 3 ст. 146 ГК РФ).

Права требования на проценты, начисленные векселедержателем № 1 за восемь месяцев, должны быть переданы отдельным документом (договор уступки права требования), поскольку векселедержатель № 2 при расчете суммы процентов к оплате может подтвердить права на получение процентов только с момента получения (при наличии на передаточном документе даты) до момента предъявления векселя к оплате.

Согласно ст. 382 ГК РФ установлены основания и порядок перехода прав кредитора к другому лицу:

- право (требование), принадлежащее кредитору на основании обязательства, может быть передано им другому

¹ Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 утверждено приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н.

лицу по сделке (уступка требования) или перейти к другому лицу на основании закона;

- для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором.

Объем прав кредитора, переходящих к другому лицу, определен ст. 384 ГК РФ. Если иное не предусмотрено законом или договором, право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в том объеме и на тех условиях, которые существовали к моменту перехода права. В частности, к новому кредитору переходят права, обеспечивающие исполнение обязательства, а также другие связанные с требованием права, в том числе право на неуплаченные проценты.

Доказательства прав нового кредитора (векселедержателя № 2) определены ст. 385 ГК РФ. Должник вправе не исполнять обязательство новому кредитору до представления ему доказательств перехода требования к этому лицу. Кредитор, уступивший требование другому лицу, обязан передать ему документы, удостоверяющие право требования, и сообщить сведения, имеющие значение для осуществления требования.

Согласно ст. 389 ГК РФ уступка требования, основанного на сделке, совершенной в простой письменной или нотариальной форме, должна быть совершена в соответствующей письменной форме.

Таким образом, можно сделать вывод, что векселедержатель № 1 сохраняет за собой право на получение процентов по векселю при условии наличия у него соответствующих доказательств. А именно: у него должен быть экземпляр *добавочного листа* или акт приема-передачи с указанием даты получения (передачи) векселя. К этому было бы желательно приложить и экземпляр векселя или его копию (ст. 64–68 Положения о векселе).

Бухгалтерские записи по учету вексельных процентов в рассматриваемой ситуации будут выглядеть следующим образом:

у векселедержателя № 1

Д 58 «Финансовые вложения» — К 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами», субсчет «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами (задолженность по векселю)» — 100 000 000 руб. — получен вексель (на дату выдачи векселя);

Д 76 — К 51 «Расчетные счета» — 100 000 000 руб. — оплачен полученный вексель (за 8 мес.; ежемесячно на последнюю дату месяца);

Д 76, субсчет 1 «Расчеты с прочими дебиторами и кредиторами (проценты по векселю)» — К 91 «Прочие доходы и расходы» — 10 000 000 руб. — начислены проценты за период нахождения векселя у векселедержателя № 1;

Д 76 — К 91 — 100 000 000 руб. — передан вексель векселедержателю № 2 (через 8 мес. после выдачи векселя);

Д 91 — К 58 — 100 000 000 руб. — списан вексель (через 8 мес. после выдачи векселя);

Д 51 — К 76 — 100 000 000 руб. — оплачен вексель векселедержателем № 2 (через 8 мес. после выдачи векселя);

Д 76, субсчет 2 «Расчеты по претензиям» — К 76-1 — 10 000 000 руб. — предъявлено векселедателью требование об уплате процентов (через 12 мес. после выдачи векселя);

у векселедержателя № 2

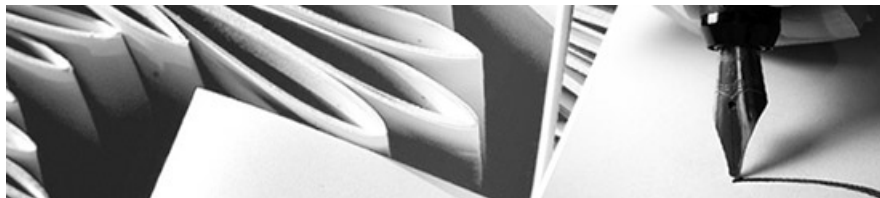
Д 58 — К 76 — 100 000 000 руб. — получен вексель (через 8 мес. после выдачи векселя);

Д 76 — К 51 — 100 000 000 руб. — оплачен полученный вексель (через 8 мес. после выдачи векселя);

Д 76-1 — К 91 — 5 000 000 руб. — начислены проценты за период нахождения векселя у векселедержателя № 2 (за 4 мес.; ежемесячно по 1,25 млн руб. на последнюю дату месяца);

Д 76-2 — К 76-1 — 105 000 000 руб. — предъявлено векселедателью требование об оплате векселя и процентов (через 12 мес. после выдачи векселя).

Для получения дополнительной информации по вопросам, сходным с поднятыми в данном материале, обращайтесь в департамент маркетинга компании «ФБК» по адресу marketing@fbk.ru.



Является ли ПБУ 20/03 аналогом IAS 31



М.А. Цигельник
ведущий научный
сотрудник НИФИ АБКИ
Минфина России
канд. экон. наук

В рамках реализованных в 2003—2007 гг. проектов ТАСИС «Реформа бухгалтерского учета и отчетности II» и «Осуществление реформы бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации» был проведен сравнительный анализ основных требований МСФО и российских правил бухгалтерского учета и отчетности. Результаты этого анализа размещены на официальном сайте Минфина России, однако среди них отсутствуют результаты сравнения по некоторым из положений по бухгалтерскому учету (ПБУ). Попытаемся частично компенсировать этот пробел и приведем анализ соответствия ПБУ 20/03 тому международному стандарту (*IAS 31*), который предположительно являлся прообразом этого Положения.

Положение по бухгалтерскому учету 20/03 «Информация об участии в совместной деятельности»¹ было последним из разработанных — как сказано в приказе о его утверждении — во исполнение Программы реформирования бухгалтерского учета в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности². Через несколько месяцев появился новый целеполагающий документ — разработанная по решению Правительства РФ Концепция развития бухгалтерского учета и отчетности в Российской Федерации на среднесрочную перспективу³. Эта Концепция сохранила тот же курс реформирования, так как в ней указано:

- на неоправданно высокие затраты хозяйствующих субъектов на подготовку консолидированной финансовой отчетности по МСФО путем трансформации бухгалтерской отчетности, подготовленной по российским правилам;
- целесообразность применения МСФО в качестве основы построения национальной системы бухгалтерского учета и отчетности;
- необходимость составления индивидуальной бухгалтерской отчетности по российским стандартам, разрабатываемым на основе МСФО;
- сроки утверждения основного комплекта российских стандартов индивидуальной бухгалтерской отчетности на основе МСФО в рамках первого этапа реализации Концепции.

Указанная в Концепции необходимость обеспечить большее соответствие ПБУ международным стандартам предполагает, что конструктивным результатом сравнительного анализа является информация об отличиях российских правил от МСФО. На основании этой информации можно не только дать оценку степени несоответствия российских правил международным, но и принять решение о способе устранения таких несоответствий.

Поэтому в отличие от результатов анализа, которые размещены на сайте Минфина России, рассмотрим только различия⁴ ПБУ 20/03 и *IAS 31*.

¹ Утверждено приказом Минфина России от 24 ноября 2003 г. № 105н.

² Утверждена Постановлением Правительства РФ от 6 марта 1998 г. № 283.

³ Одобрена приказом Минфина России от 1 июля 2004 г. № 180.

⁴ Скрупулезное указание тех норм ПБУ 20/03, которые не противоречат МСФО, необходимо лишь для того, чтобы обратить внимание: в той «бочке» кроме «дегтя» есть еще и «мед».

Различия предметов (объектов регулирования) в IAS 31 и ПБУ 20/03

Важнейшим термином, определяющим отношения, которые регулируются IAS 31 (п. 3), является «контроль» (*control* — управление) как возможность определять решения по финансовым и оперативным вопросам экономической деятельности таким образом, чтобы получать выгоды от этой деятельности. Используя этот термин, в IAS 31 определяется понятие совместного контроля (*joint control*) как согласованного договором распределения **контроля** над экономической деятельностью (т.е. совместного управления ею). Такое совместное управление существует, только если стратегические финансовые и управленческие решения по этой деятельности принимаются единогласно всеми сторонами распределенного контроля (т.е. предпринимателями). И уже оперируя термином «совместный контроль», в IAS 31 (п. 3) дается определение совместной деятельности (*joint venture*) — договорное соглашение, по которому две или более стороны осуществляют экономическую деятельность при условии **совместного контроля** над ней.

Таким образом, основной характеристикой совместной деятельности, которая в учете и отчетности отражается в соответствии с положениями IAS 31, является совместный контроль — согласованная договором возможность определять стратегические финансовые и управленческие решения на основе консенсуса всех сторон, участвующих в совместном контроле этой деятельности.

На основании указанного определения термина «совместный контроль» можно установить содержание тех трех форм совместной деятельности, которые выделены в IAS 31 в связи с различием способов их отражения в учете и отчетности:

- совместно контролируемые операции (*jointly controlled operations*) — в этом случае «совместность» деятельности проявляется в том, что стороны этой деятельности на основе консенсуса **принимают решения** по поводу выполнения некоторых операций;
- совместно контролируемые активы (*jointly controlled assets*) — в этом случае таким же образом **принимаются решения** по поводу совместно контролируемых ресурсов (имущества);
- совместно контролируемые организации (*jointly controlled entities*) — в этом случае таким же образом **принимаются решения** по поводу совместно контролируемых экономических образований (юридических лиц).

Специфика первых двух форм очевидна, и поэтому понятна необходимость специальных способов их отражения в учете и отчетности. Совместно контролируемая организация отличается как от дочерней организации, поскольку контроль над ней не единоличный, так и от зависимой организации, поскольку есть контроль, а не только существенное влияние.

Именно поэтому необходим специальный порядок отражения в учете и представления в отчетности тех объектов,

которые обусловлены совместно контролируемой организацией.

Отношения, которые рассматриваются в ПБУ 20/03, определены существенно иным образом. В IAS 31, как было отмечено выше, таким критерием является совместный контроль, т.е. возможность определять стратегические финансовые и управленческие решения. А в ПБУ 20/03 говорится об объединении вкладов и (или) совместных действиях (п. 3). Это различие относится ко всем трем формам совместной деятельности.

Рассмотрим эти различия по каждому из трех объектов IAS 31 и, казалось бы, соответствующих им трех объектов ПБУ 20/03. В ПБУ 20/03 говорится не о совместно **контролируемых** (управляемых) операциях, а о совместно **осуществляемых** операциях (раздел II) и, следовательно, не о **решениях** по поводу выполнения некоторых операций, а о **выполнении** каждым участником договора определенного этапа производства продукции (п. 6).

Далее, в ПБУ 20/03 говорится не о совместно **контролируемых** активах, а о совместно **используемых** активах (раздел III), однако формально можно считать, что различия нет, так как для целей ПБУ 20/03 «активы считаются совместно используемыми в случае, когда имущество находится в общей собственности...» (п. 9). Обратите внимание, что право собственности обеспечивается сочетанием трех компонентов, а именно прав владения, пользования и распоряжения имуществом (п. 1 ст. 209 Гражданского кодекса РФ). Наличие всех этих компонентов не обязательно ни для **использования** актива, так как достаточно лишь права пользования, ни для **контроля** актива, поскольку достаточно лишь права распоряжения.

Таким образом, хотя (исходя из логики ПБУ 20/03) для «совместного использования» важно только право пользования, а не право распоряжения, сказав о праве собственности, авторы этого документа нечаянно «зацепили» в том числе и право распоряжения.

Несмотря на это, логика ПБУ 20/03 обусловит формирование неверного профессионального суждения о том, какие отношения участников предусматривают применение правил данного Положения. Например, если речь идет об имуществе, которое участники договора получили на условиях лизинга (т.е. не имеют права владения и, значит, не являются собственниками этого имущества), и (или) участники примут совместное решение о передаче их общего имущества в аренду (т.е. потеряют право пользования) и, следовательно, нет права собственности на это имущество, то российский бухгалтер примет решение о том, что ПБУ 20/03 в этом случае не должно применяться.

В пункте 9 ПБУ 20/03 рядом со словами о том, что должны быть определены «доли каждого из собственников в праве собственности», в скобках указывается «долевая собственность». Это соотносит «совместно используемые активы»

с той категорией, которая определена в ГК РФ (ст. 244—252). Однако применение положений этого раздела ПБУ 20/03 может быть обусловлено не только долевой собственностью¹. В свою очередь, наличие долевой собственности может не требовать применения положений этого раздела ПБУ 20/03². Указанное соотношение правил учета с объектами ГК РФ некорректно и, как уже отмечалось, может приводить к ошибочным профессиональным суждениям.

В соответствии с *IAS 31* совместный контроль организации обусловлен исключительно соглашением (договором) всех участников, а не одинаковыми вкладами (долями участия в капитале) в эту организацию. В стандарте (п. 9) подчеркивается, что наличие договорного соглашения отличает доли участия (*interests*)³, которые подразумевают совместный контроль, от инвестиций в ассоциированные организации, при которых инвестор имеет значительное влияние (см. *IAS 28* «Инвестиции в ассоциированные организации»). Деятельность, в основе которой нет договорного соглашения об установлении совместного контроля, не признается совместной деятельностью в целях *IAS 31*.

Критерии, определяющие объект регулирующего документа (т.е. те хозяйственные ситуации, в которых применяются нормы этого документа) в ПБУ 20/03, принципиально отличаются от используемых в *IAS 31*, так как:

- в ПБУ 20/03 говорится не о совместно **контролируемых** организациях, а о совместно **осуществляемой** деятельности (п. 5) и, следовательно, не о **решениях** по поводу совместно контролируемых экономических образований, а об **участии в общей работе**;
- в пункте 5 ПБУ 20/03 упоминается «совместное осуществление деятельности», но соответствующий раздел IV называется «Совместная деятельность». Таким образом, сделан переход к «договору о совместной деятельности» в главе 55 ГК РФ (ст. 1041) или (что то же самое) к «договору простого товарищества»;
- в пункте 1 ст. 1041 ГК РФ указано, что одной из основных обязанностей сторон договора простого товарищества являются соединение вкладов и совместные действия. Производится денежная оценка вкладов сторон (товарищей) и предполагается равенство этих оценок (п. 2 ст. 1042). Напомним, что наличие инвестиций участников в совместно контролируемую организацию и тем более определенное соотношение величин

этих инвестиций не являются условиями применения *IAS 31*;

- в пункте 12 ПБУ 20/03 (со ссылкой на п. 1 ст. 1041 ГК РФ) указано, что условием отнесения деятельности к совместной является то, что эта деятельность осуществляется без образования юридического лица. Международный же стандарт предполагает, что совместно контролируемая организация (*jointly controlled entity*) может иметь статус юридического лица (хотя эта характеристика не является существенной). Поэтому если совместно контролируемая организация является юридическим лицом, то обусловленные ею объекты учета должны отражаться в учете и представляться в отчетности в соответствии с правилами *IAS 31*, а нормы ПБУ 20/03 применяться не должны;
- в разделе IV ПБУ 20/03 есть ссылки на различные статьи главы 55 ГК РФ, но не упоминается п. 5 ст. 1044 Кодекса, который содержит единственное положение⁴, которое позволяет говорить, что в некоторых случаях («... если иное не предусмотрено договором простого товарищества») простое товарищество может быть идентично совместно контролируемой организации как одному из объектов *IAS 31*.

Сказанное позволяет сделать вывод, что рассмотренные выше три объекта ПБУ 20/03 имеют мало общего с теми тремя объектами *IAS 31*, аналогии которым можно было предполагать. Поэтому, даже если бы все те нормы ПБУ 20/03, которые определяют порядок отражения в учете и представления в отчетности, были адекватны соответствующим нормам *IAS 31*, все равно нельзя говорить об адекватности этих документов, так как нормы ПБУ 20/03 следует применять в иных (по сравнению с *IAS 31*) хозяйственных ситуациях. Это приводит к тому, что ПБУ 20/03 должно применяться для тех объектов учета, к которым *IAS 31* не применяется (и наоборот).

Многие из различий текстов ПБУ 20/03 и *IAS 31* обусловлены отличием ситуаций, которые рассматриваются в этих документах. Бессмысленно говорить, что некоторая норма ПБУ 20/03 отличается от соответствующей нормы *IAS 31* (или что в ПБУ 20/03 отсутствует норма, которая приведена в *IAS 31*), если это отличие (или отсутствие) является прямым следствием принципиального различия этих документов. Приведем пример.

Международный стандарт определяет основное отношение участника к совместной деятельности через право распоряжения. Поэтому в *IAS 31* специально рассматриваются лица, которые не имеют такого права, но владеют иными компонентами права собственности (п. 1 ст. 209 ГК РФ), в частности правом владения (т.е. инвесторы). Пункт 3 *IAS 31* определяет инвестора как сторону по договору о сов-

¹ Например, единственный собственник трубопровода сдал его участок в аренду. Собственник и арендатор *совместно используют* весь трубопровод для перекачки нефти. А сданный в аренду участок собственник использует самостоятельно для получения арендного дохода.

² Допустим, трубопровод находится в долевой собственности двух лиц. Одно из этих лиц принадлежащую ему часть трубопровода сдало в аренду своему сособственнику, который самостоятельно использует трубопровод для перекачки нефти.

³ В данном случае *interest* — *a legal right to share in a business*. Например, *have a controlling interest in a company (ie own enough shares to be able to say how it should be run)* — см. *Oxford Advanced Learner's Dictionary*.

⁴ «Решения, касающиеся общих дел товарищей, принимаются товарищами по общему согласию, если иное не предусмотрено договором простого товарищества».

местной деятельности (далее — СД), которая не участвует в контроле.

Российский стандарт не обращает внимания на «контроль» как право распоряжения. И, следовательно, нет оснований выделять (как категорию) таких участников СД, которые не контролируют СД, но в силу сделанных ими инвестиций могут иметь существенное влияние. Поэтому те участники СД, которые не обладают правом ее «контроля», в соответствии:

- с пунктом 51 *IAS 31* отражают свою долю участия в СД по правилам *IAS 39* или *IAS 28*;
- с ПБУ 20/03 используют изложенный в этом документе порядок учета.

Чтобы понять причину, по которой в ПБУ 20/03 не рассматривается совместный контроль, обратимся к публикации сотрудника Минфина России¹. Автор подтверждает, что «в основе вновь введенных норм и правил в ПБУ 20/03 находятся требования к раскрытию информации в бухгалтерской отчетности организации, определенные МСФО 31 “Финансовая отчетность об участии в совместной деятельности”, которые в большинстве были учтены при разработке Положения». Но в связи с тем, что «ПБУ 20/03 разработано в соответствии с нормами гл. 55 “Простое товарищество” ГК РФ, имеющиеся различия между положениями западного права и ГК РФ не позволили установить в Положении некоторые требования, определенные МСФО 31, например прямо ввести понятие “совместный” контроль».

Это объясняет, почему ПБУ 20/03 определяет правила отражения тех отношений, которые регламентированы главой 55 ГК РФ, хотя отдельный разговор должен быть о соответствии данных правил МСФО, так как в *IAS 31* эти отношения не рассматриваются. Тем не менее не ясно, почему в ПБУ 20/03 не определены правила отражения отношений, обусловленных совместным контролем. Разве российским законодательством запрещены отношения хозяйственных субъектов, о которых говорится в *IAS 31*?

Вывод о том, что у сравниваемых документов различные объекты регулирования, строго говоря, делает бессмысленным сравнение собственно правил регулирования. Однако очевидность того, что нам необходимо регулирование способа отражения в учете и отчетности отношений «совместного контроля», объясняет возможность применения результатов дальнейшего анализа текста ПБУ 20/03. Хотя бы для того, чтобы не повторять те же ошибки.

Завершая сравнение сфер применения ПБУ 20/03 и *IAS 31*, обратим внимание еще на два различия, которые не связаны с понятием «совместный контроль». Они проявляются при определенных условиях:

- если доли участников в соответствии с *IAS 39* «Финансовые инструменты — признание и оценка» должны

учитываться *at fair value through profit or loss* (по справедливой стоимости через прибыль или убыток) или как *available for sale* (предназначенные для продажи), то *IAS 31* (согласно его п. 1) не применяется. В ПБУ 20/03 (п. 1—2) приведены иные — обусловленные формальными причинами — ограничения на его применение;

- если доля участия в совместно контролируемой организации квалифицирована как предназначенная для продажи на основании *IFRS 5* «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность», то, как указано в *IAS 31* (п. 2a и 42—43), такая доля участия должна учитываться согласно *IFRS 5*. В ПБУ 20/03 не рассмотрена ситуация, в которой доля участия в совместно контролируемой организации квалифицирована как предназначенная для продажи в соответствии с *IFRS 5*.

Отличие правил регулирования ПБУ от МСФО приводит к тому, что правильное применение² ПБУ и МСФО приводит к формированию неодинаковых показателей бухгалтерской отчетности. Именно такое отличие мы будем квалифицировать как *содержательное несоответствие*³, а элементы текста ПБУ, которые обусловили это несоответствие, считать его причиной. Исходя из того, каким образом причины содержательного несоответствия оказывают влияние на формирование тех профессиональных суждений, которые влияют на содержание отчетности, эти причины можно классифицировать следующим образом:

- а) в ПБУ отсутствуют нормы, необходимые для формирования профессионального суждения, соответствующего МСФО;
- б) в ПБУ содержится некорректная норма, которая приводит к формированию профессионального суждения, не соответствующего МСФО;
- в) в ПБУ есть норма, которая может привести к формированию профессионального суждения, не соответствующего МСФО.

Последняя группа характерна тем, что в отличие от причин, относящихся к группам «а» и «б», несоответствие профессионального суждения в этих случаях лишь возможно, но не обязательно.

Результаты сравнительного анализа, проведенного в рамках проекта ТАСИС, указывают только на те отличия ПБУ от МСФО, которые относятся к группам «а» и «б». Но, как говорится, «черт кроется в деталях». Множество неопределенностей, двусмысленностей и нелогичностей создает

² Под правильным понимается такое применение, которое однозначно определено содержанием нормативного документа. И, следовательно, предполагается, что текст документа обеспечивает однозначность понимания его содержания.

³ Те различия способа представления правил регулирования, которые не приводят к формированию неодинаковых показателей бухгалтерской отчетности, могут быть обоснованы целесообразностью иного, более удачного способа изложения этих правил.

¹ Родителева Н. О Положении по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03 // Финансовая газета. — 2004. — № 9.

смысловые лакуны (т.е. «непонятности»). Эти «непонятности» являются причиной (и, возможно, дают повод для) формирования профессионального суждения, которое не соответствует логике МСФО. Что в этом случае стало причиной отличия от МСФО: текст ПБУ или профессиональное суждение?

Текст ПБУ часто лишь формально соответствует МСФО, но логика МСФО теряется не только в связи с «небрежностью» текстов ПБУ, но и в связи с тем, что используется иной (не такой, как в соответствующем международном стандарте) способ изложения. Авторы ПБУ умышленно далеко отходят от текста (способа изложения) МСФО, но пересказ «своими словами» требует применения собственных приемов раскрытия логики МСФО. Многие причины различий заключаются в отсутствии текстов, которые определяют логику учетного отражения. Отсутствие же формальных отличий содержания ПБУ от содержания соответствующего ему *IAS* не является достаточным условием для того, чтобы считать, что добросовестное использование ПБУ обеспечивает принятие профессиональных суждений, соответствующих МСФО.

Анализ содержания п. 3 ПБУ 20/03

Рассмотрение причин содержательного несоответствия ПБУ 20/03 мы ограничим анализом только одного пункта. Единственная фраза этого пункта указывает, что под участием в совместной деятельности понимается «часть деятельности организации (**отчетный сегмент**), осуществляемой с целью извлечения экономических выгод или дохода совместно с другими организациями и (или) индивидуальными предпринимателями путем объединения вкладов и (или) совместных действий без образования юридического лица» (выделено авт. — *Прим. ред.*).

Эта фраза рассматривается не только в связи с ее важностью (она определяет основное понятие ПБУ 20/03), но и в связи с тем, что способ определения этого понятия стал причиной пяти (!) приведенных ниже содержательных несоответствий.

1. Определение участия в совместной деятельности с помощью термина «отчетный сегмент» предполагает, что ПБУ 20/03 следует использовать в контексте (т.е. с учетом) положений ПБУ 12/2000¹. В следующих разделах ПБУ 20/03 конкретизируется, что:

- бухгалтерский учет доходов, расходов, обязательств и активов, относящихся к *совместно осуществляемой операции*, ведется применительно к правилам, установленным ПБУ 12/2000 (п. 7 ПБУ 20/03);
- ведение бухгалтерского учета хозяйственных операций, связанных с выполнением договора *совместного исполь-*

зования актива, осуществляется каждым участником в общеустановленном порядке с учетом правил, установленных ПБУ 12/2000 (п. 10 ПБУ 20/03);

- раскрытие информации в бухгалтерской отчетности организации об участии в *совместной деятельности* осуществляется в пояснительной записке в соответствии с правилами, установленными ПБУ 12/2000 (п. 23 ПБУ 20/03).

Однако цели и условия применения ПБУ 12/2000 отличаются от тех, которые могут быть обусловлены совместной деятельностью: *IAS 14* «Сегментная отчетность» (и, следовательно, ПБУ 12/2000) определяет правила дезагрегации отчетности, т.е. выделения из информации, представляющей всю деятельность организации, тех совокупностей, которые представляют определенные части данной деятельности. Для этого, в частности, следует использовать критерии определения отчетного сегмента и формирования показателей по нему (см. соответственно разделы II и III ПБУ 12/2000).

В свою очередь, *IAS 31* (и в некоторой степени ПБУ 20/03) определяет то, каким образом следует отразить в учете и представить в отчетности те факты хозяйственной деятельности, которые обусловлены совместным контролем. Для решения этой задачи используются методы, позволяющие дать оценку той части (доле) объектов учета, которые соответствуют степени контроля. Эти методы **могут быть** аналогичны тем, которые в соответствии с *IAS 14* (и ПБУ 12/2000) используются для дезагрегации отчетности.

Но указанная схожесть методов не может быть причиной того, чтобы «участие в совместной деятельности» считать «отчетным сегментом». Обратим внимание, что в *IAS 31* нет ссылок на *IAS 14*.

2. В рассматриваемой фразе п. 3 ПБУ 20/03 должна быть дана характеристика не всей деятельности организации, а лишь той ее части, которая является совместной деятельностью. Поэтому «часть деятельности организации» должна быть «**осуществляемая** с целью... совместно... путем...». А в существующем контексте: «...информация, **раскрывающая часть** деятельности организации» «**осуществляемую** с целью... совместно... путем...». Устранить неоднозначность можно так: «...информация, раскрывающая **ту часть** деятельности организации... **которая осуществляется** с целью... совместно... путем...».

3. В российских документах не определен термин «экономические выгоды», но о соотношении экономических выгод и дохода можно судить на основании п. 2 ПБУ 9/99²: «Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате...». Получается, что доходы отражают увеличение экономических выгод, которое обусловлено некоторым кругом причин (и способов).

¹ Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» ПБУ 12/2000 утверждено приказом Минфина России от 27 января 2000 г. № 11н.

² Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 утверждено приказом Минфина России от 6 мая 1999 г. № 32н.

Из текста же п. 3 ПБУ 20/03 («с целью **извлечения экономических выгод или дохода**») можно сделать вывод, что «извлечение дохода» является альтернативой «извлечению экономических выгод». Об альтернативе дохода экономическим выгодам сказано также и в п. 4 ПБУ 20/03 (но здесь они не извлекаются, а получаются).

Однако эти понятия используются в рамках различных аспектов представления объектов бухгалтерского учета. Поэтому соотносить их нельзя, но можно говорить об их обусловленности.

4. Элемент анализируемой фразы п. 3 «...путем объединения вкладов и (или) совместных действий...» формально неоднозначен, так как объединять здесь можно не только вклады, но и действия; хотя «объединение совместных действий» — это масло масляное. Чтобы было очевидно, что совместные действия не объединяются, текст ПБУ может звучать, например, так: «...путем совместных действий и (или) объединения вкладов...».

Продолжая этот элемент: «...путем объединения вкладов и (или) совместных действий без образования юридического лица», обнаруживаем следующую неоднозначность. Здесь тоже возможны два понимания:

- а) путем *объединения вкладов и (или) совместных действий* без образования юридического лица или
- б) путем *объединения вкладов и (или) совместных действий без образования юридического лица*.

Обратите внимание, что в ст. 1041 ГК РФ говорится об этой совместной деятельности, но без указанных двусмысленностей: «...обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица...». Исходя из этой формулировки можно было бы предположить, что из двух возможных пониманий корректным является первое («а»). Но в рассматриваемой фразе ПБУ 20/03 между «объединением вкладов» и «совместными действиями» добавлен союз «или». Означает ли это, что совместная деятельность в ПБУ 20/03 выходит за рамки простого товарищества в ГК РФ? Если да, то некорректны будут те предположения о выборе правильного понимания, которые сделаны на основе недвусмысленного положения ст. 1041 ГК РФ¹.

Очевидно, что чем сложнее фраза, тем больше вероятность появления причин неоднозначного толкования. Поэтому сложные фразы трудны не только для понимания, но и при написании, так как требуют дополнительного внимания и тщательного редактирования. Но, судя по текстам ПБУ, их авторы эти трудности не смущают.

5. Как было показано ранее, непонятно, каким образом соотносятся «объединение вкладов» и «совместные действия». Использование в п. 3 указанных терминов без

объяснения их смысла вряд ли можно считать полезным. Эти термины обеспечивают привязку предмета ПБУ 20/03 к главе 55 ГК РФ. Однако тот круг отношений, учетное отражение которых рассмотрено в ПБУ 20/03 и в *IAS 31*, не адекватен тому кругу отношений, которым посвящена глава 55 Кодекса.

В статье 1042 ГК РФ содержится понятие «вклад товарища». В соответствии с ним вкладом являются «профессиональные и иные знания, навыки и умения». Исходя из такого «широкого» понимания вклада можно считать, что даже в случае «совместного осуществления операций» участники совместной деятельности (т.е. товарищи) тоже вносят вклад. В ПБУ 20/03 следует либо привести это определение вклада, либо сослаться на ст. 1042 ГК РФ. Термин «совместные действия» не определен ни в ПБУ 20/03, ни в главе 55 ГК РФ.

Согласно п. 1 ст. 1041 ГК РФ необходимы оба условия: как «объединение вкладов», так и «совместные действия». В редакции ПБУ 20/03 предусмотрен вариант «или» и поэтому достаточно одного из этих условий, т.е. можно:

- а) объединить вклады, но не участвовать в совместных действиях;
- б) не объединять вклады, зато участвовать в совместных действиях.

Вряд ли в этом случае можно считать, что предмет ПБУ 20/03 ограничивается теми формами хозяйственных отношений, которые определены в главе 55 ГК РФ.

Но если вспомнить о «широком» понимании вклада, то можно предположить, что в рассмотренных ситуациях:

- а) если объединяемым вкладом являются знания, навыки и умения, то внесение такого вклада предполагает выполнение действий, которые относятся к совместным;
- б) при участии в совместных действиях большая часть «действий» требует применения профессиональных и иных знаний, навыков и умений «товарища», которые можно считать его вкладом.

Такие коллизии в толковании естественны, если пытаться соотнести то, что не может быть соотнесено. А в данном случае — если пытаться связать те виды хозяйственных отношений, которые выделены в связи с необходимостью регулировать эти отношения (в ГК РФ), с отношениями, которые классифицируются исходя из способа их отражения в учете и представления в отчетности.

Несомненно, что такие способы классификации некоторым образом коррелируют, поскольку экономическое содержание и правовая форма данных отношений влияют как на нормы, регулирующие эти отношения, так и на способ отражения их последствий в бухгалтерском учете. Но есть и иные характеристики названных отношений, которые различным образом влияют на регулирующие нормы и правила отражения в учете.

Степень такой корреляции может быть различна для разных видов хозяйственных отношений. В некоторых случаях

¹ Подробнее об этом — при рассмотрении следующей причины содержательного несоответствия.

корреляция столь очевидна, что провоцирует следующее решение: при регулировании бухгалтерского учета следует непосредственно использовать те же способы классификации хозяйственных отношений и, следовательно, ту же терминологию, которые приняты в законодательстве, регулирующем эти отношения.

Тот способ классификации объектов учета, который использован при построении комплекса документов МСФО, ориентируется исключительно на характеристики, влияющие на способ отражения этих объектов в учете и отчетности. Разработка ПБУ, у которых состав документов и содержание адаптированы к структуре МСФО, а способ классификации и терминология привязаны к ГК РФ, напоминает желание «в одну телегу впрячь коня и трепетную лань». Может быть, авторы ПБУ действительно не понимают, что это «невозможно».

И в рассматриваемом случае попытки «привязать» предмет ПБУ 20/03 к главе 55 ГК РФ представляются контрпродуктивными. Логика правил отражения тех объектов учета, которые обусловлены отношениями, определяемыми в *IAS 31* термином «совместная деятельность» (*joint ventures*), никак не связана с положениями ГК РФ о простом товариществе. Уже в п. 5 содержание ПБУ 20/03 приближается к изложению логики *IAS 31*. Но если мы еще не забыли содержание п. 3 ПБУ 20/03, то нам должно быть непонятно, каким образом «объединение вкладов» и «совместные действия» соотносятся с указанной в п. 5 классификацией случаев «совместного

осуществления операций, совместного использования активов и совместного осуществления деятельности».

Приведенные замечания к содержанию п. 3 ПБУ 20/03 существенно различаются не только смыслом, но и причиной. Некоторые из них обусловлены неудачным словом или неточностью формулировки. Объединяет эти замечания только одно — возможное последствие, а именно принятие профессионального суждения, которое противоречит логике соответствующих положений МСФО.

Можно предположить: текст п. 3 ПБУ 20/03 не заставит большинство специалистов поверить в то, что не только совместная деятельность должна обладать присущими ей свойствами, но эти свойства должны быть присущи и иной деятельности организации, а получение дохода альтернативно извлечению экономических выгод.

Но то же большинство пользователей ПБУ 20/03 может не заподозрить в некорректности указания на то, что:

- в случае совместной деятельности следует использовать методы, которые используются для представления в отчетности сегментной информации;
- совместная деятельность имеет место только в рамках простого товарищества.

Неприятно и то, что ПБУ 20/03 представляют аналогом *IAS 31*. И поэтому можно обмануться, считая, что соответствуют МСФО многие из тех профессиональных суждений, которые будут сделаны на основании применения этого ПБУ. **ФБК**



Слияния и поглощения: как добиться желаемого результата



А.А. Корсовский
директор департамента
корпоративных финансов
и рынков капитала
компания «ФБК»

Актуальность темы слияний и поглощений (*M&A*) и, что еще важнее, понимание необходимости управления процессами *M&A* особенно обостряются во время кризисных явлений в мировой экономике. Обусловлено это усилением конкурентных процессов и усложнением конкурентной борьбы на мировых рынках; тенденциями к перенакоплению капитала, вызывающими необходимость перераспределения активов от менее эффективных собственников к более эффективным; формированием стратегического подхода к реализации сделок *M&A* в условиях рыночного ценообразования на рынке корпоративного контроля. Рассмотрим основные моменты, на которые стоит обратить внимание при принятии решения о проведении сделок корпоративных слияний и поглощений.

Сделки слияний и поглощений открывают перед бизнесом неоспоримые преимущества в сравнении со спектром возможностей органического развития, т.е. лежащих внутри самого бизнеса. Реализация сделок *M&A* позволяет в относительно короткие сроки успешно решать задачи как по расширению деятельности, так и по повышению ее эффективности, способствуя выходу компаний на новые рынки, укреплению рыночных позиций, увеличению добавленной стоимости, оптимизации и снижению затрат, устранению неэффективности управления, обеспечению доступа к передовым технологиям, эффективному инвестированию свободных денежных средств и т.д.

Однако, неся в себе широкий спектр стратегических возможностей и перспектив роста акционерной стоимости компании, сделки слияний и поглощений одновременно могут стать причиной и разрушительного эффекта для их участников.

Приведем пример. Согласно различным оценкам, только три сделки из десяти реализованных приносят добавленную стоимость их инициаторам в виде синергетических эффектов или укрепления рыночных позиций компании. Остальные завершаются неудачей и ведут к снижению эффективности бизнеса, несмотря на, казалось бы, очевидные мотивы и преимущества от сделки. Вместе с тем, по статистике финансовых консультантов, только две сделки из десяти инициированных имеют шансы на завершение, остальные «разрушаются» в течение длительного процесса реализации транзакции, который может продолжаться от трех месяцев до нескольких лет. Таким образом, проведя несложные арифметические подсчеты, приходим к выводу: только шесть сделок из 100 приносят их инициаторам желаемый результат, остальные влекут за собой немалые затраты, возникающие в ходе транзакции, и потерю стоимости в результате недооценки рисков и ошибок в управлении процессом сделки. При этом многие из незавершенных сделок могли бы нести в себе потенциальную добавленную стоимость при должном подходе к их реализации.

В период кризиса наблюдается падение как объема рынков слияний и поглощений, так и количества сделок. В частности, по данным обзора российского

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ

рынка слияний и поглощений за 2009 г., подготовленного специалистами компании «ФБК», в 2009 г. объем этого рынка сократился более чем на 57%, составив около 41,91 млрд долл. США против 98 млрд долл. в 2008 г. Количество сделок с участием российских компаний также снизилось. В 2009 г. была заключена 731 сделка в 44 отраслях, что ниже показателя 2008 г. (775 завершенных сделок) на 5,68%. В то же время, по наблюдениям финансовых консультантов, число инициированных сделок не становится меньше, а причины падения рынка кроются в падении стоимости завершенных транзакций и снижении доли успешных сделок, так как на рынке появляется большое количество проблемных и низколиквидных активов. В этих условиях проблема управления эффективностью сделок *M&A* и необходимость профессионального сопровождения процесса транзакции приобретает особую актуальность.

Итак, главными причинами неудач при совершении сделок являются недооценка рисков, возникающих в процессе транзакции, а также ошибки управления ходом процесса. Большинство из них кроется в элементарном незнании самого процесса реализации сделки и непонимании назначения отдельных процедур и мероприятий. Таким образом, реализация возможностей развития бизнеса посредством сделок слияний и поглощений требует взвешенного, профессионального подхода в целях наиболее эффективного управления процессом транзакции и стоимостью, создаваемой в ходе сделки.

Ключевые факторы создания стоимости в процессе сделок слияний и поглощений

Для управления стоимостью в процессе реализации возможностей *M&A* необходима специальная проектная команда, обладающая необходимым опытом и знанием всех «подводных камней», возникающих в процессе работы над сделкой. Остановимся кратко на основополагающих факторах создания стоимости в процессе осуществления сделок слияний и поглощений, на роли и задачах проектной команды по сделке, а также на возможностях и преимуществах профессионального консультанта по решению поставленных задач.

Обеспечение конфиденциальности процесса транзакции

Ограниченное распространение информации об участии компании в той или иной сделке, а также ключевых сведений о ее бизнесе среди узкого круга лиц является одним из основных требований собственников по организации сделки. Если это требование не соблюдается, инициатор сделки рискует тем, что информация о сделке «растечется» по всему рынку. Это может иметь нежелательные последствия как для самой сделки, так и для всего бизнеса компании.

Например, в случае с компанией, заинтересованной в продаже доли бизнеса в целях привлечения инвестиций в его развитие, важные сведения, составляющие коммерческую тайну, могут попасть в руки конкурентов; информация о грядущей продаже бизнеса может вызвать волнения среди персонала компании в связи с вероятной чередой увольнений после смены собственника, что, в свою очередь, может привести к снижению эффективности бизнеса и повышенной текучести кадров во время переходного периода. В случае с котируемой компанией преждевременное распространение информации о планирующейся сделке способно привести к череде спекуляций с акциями и непредсказуемым движениям их котировок, что может поставить под угрозу саму возможность совершения сделки и ее последующую эффективность.

Таким образом, сохранение конфиденциальности информации в процессе сделки — неотъемлемый фактор ее успеха. Профессиональный подход к управлению процессом транзакции заключается в поэтапном раскрытии информации, при этом любое ее раскрытие, начиная с разглашения названия компании — инициатора сделки, сопровождается подписанием соответствующего соглашения о конфиденциальности. По мере продвижения по этапам сделки детализация представляемой информации увеличивается, а круг ее получателей сужается, в результате чего обеспечивается минимизация сопутствующих рисков распространения лишней информации.

В решении задачи обеспечения конфиденциальности консультант имеет неоспоримое преимущество, так как, во-первых, является нейтральной по отношению к бизнесу стороной, не вызывающей прямых ассоциаций с компанией (что важно, например, для случая, когда необходимо сохранить конфиденциальным название компании и личность ее собственника), во-вторых, в мелочах знает, как оптимальным образом организовать процесс информационного обмена и выстроить последовательность раскрытия данных, и, в-третьих, обладает знанием о рынке потенциальных покупателей или продавцов, что позволяет максимально ограничить круг получателей информации и минимизировать число лишних и потенциально рискованных действий.

Организация конкурентного процесса

Одним из главных факторов максимизации полезной стоимости для инициатора сделки (максимизации стоимости бизнеса при его продаже и минимизации стоимости приобретения в случае покупки) является наличие конкуренции между потенциальными контрагентами по сделке.

Формируемая конкурентная среда усиливает переговорные позиции инициатора сделки и расширяет набор опций и альтернатив по реализации транзакции. Данный подход позволяет продолжить переговоры с участником, предложившим наиболее выгодные условия, используя наличие

конкурентной среды как фактор влияния в процессе переговоров, не исключая при этом возможности вернуться к переговорам с другими заинтересованными сторонами в случае неудачи.

При наличии единственного потенциального контрагента по сделке ее инициатор несет риски, связанные со слабой переговорной позицией и, как следствие, возможным давлением противоположной стороны по основным условиям и цене сделки (особенно когда в качестве партнера по сделке выступает крупный и влиятельный игрок), а также с безвозвратными потерями времени (обычно от 3 до 12 месяцев), денежных средств и необходимостью начинать процесс «с нуля» в случае срыва переговоров.

Иногда, когда речь идет о целенаправленных переговорах по сделке с конкретным покупателем или продавцом, создание конкурентной среды за счет привлечения финансового консультанта также не будет лишним, поскольку позволит держать контрагента «в тонусе» и избежать иных рисков.

Таким образом, опытный консультант за счет своего знания рынков капитала и устойчивых контактов с ключевыми игроками должен уметь организовать конкурентный процесс путем вовлечения в ход сделки дополнительных участников.

Создание эффективного «противовеса»

Вступая в сделку, ее участник должен понимать, что с большой вероятностью с противоположной стороны в процесс будет вовлечена команда профессионалов, включающая финансовых консультантов, специалистов в сфере оценки бизнеса, аудиторов, юристов и т.д.

Ключом к успеху мероприятия для инициатора сделки может стать формирование «противовеса» на своей стороне, а именно сильной проектной команды, способной «говорить на одном языке» с представителями команды «противника», спокойно и хладнокровно управлять процессом транзакции, не поддаваясь на давление и деструктивные действия противоположной стороны (а такие проблемы возникают неоднократно в ходе сделки).

Команда проекта должна иметь необходимые знания, касающиеся процесса сделки, быть разносторонне подготовленной по всем ее аспектам (финансовому, оценочному, юридическому, структурному, аудиторскому, налоговому, законодательному, информационному, техническому и т.д.), включать в себя специалистов в соответствующих профильных областях, обладать сильными переговорными навыками, в том числе на международном уровне.

При совершении трансграничных сделок этот набор компетенций будет особенно важен и может иметь решающее значение для всего процесса. Опытный консультант — в силу глобального характера своей деятельности и международного охвата — должен принимать в расчет и сглаживать соответствующие межкультурные различия в процессе ведения переговоров, по возможности привлекая к данной работе

иностранных коллег в целях создания обстановки максимального доверия сторон.

Координация усилий всех участников сделки

Как уже отмечалось, процесс реализации сделки предполагает вовлечение проектной команды со стороны покупателя и продавца. Эти команды могут включать в себя специалистов различных профилей (привлекаемых как внутри компании, так и извне), а именно: финансовых консультантов, юристов, аудиторов, специалистов по налогам, представителей высшего менеджмента и технического персонала компаний — участников сделки и иных специалистов.

Действия всех вовлеченных участников необходимо интегрировать в единый процесс управления в соответствии с четким планом, осуществляя ежеминутную координацию. Только наличие единого координационного центра поможет наиболее эффективно провести процесс транзакции, минимизировав временные рамки проекта, трудозатраты и финансовые издержки. Эту задачу можно поручить лишь опытному специалисту, знающему специфику и последовательность реализации процедур по сделке до мелочей.

Эффективное управление процедурами и процессом реализации сделки

Проект по реализации сделки не является линейным процессом и представляет собой целый комплекс процедур, работ и документов, которым необходимо непрерывно управлять. Пункты плана по реализации сделки могут иметь четырех- и даже пятизначную нумерацию, а сам процесс, включая выполнение необходимых подготовительных процедур, может растягиваться на годы. Любая мелочь может способствовать как разрушению стоимости, так и успеху всего проекта, поэтому важнейшими задачами консультанта являются правильная расстановка акцентов, структурирование набора отдельных действий по проекту в рамках единого плана и ежеминутный контроль над процессом совершения сделки.

Объективный взгляд со стороны

Ни для кого не секрет, что покупатель и продавец по-разному смотрят на бизнес, в том числе на вопросы оценки перспектив его развития, распределения выгод от сделки между ее сторонами и, как следствие, цены и условий сделки. Эти вопросы зачастую являются «камнем преткновения» в процессе реализации транзакции, разрушая добавленную стоимость для обеих сторон.

Целесообразность привлечения финансового консультанта к сопровождению сделки заключается в его объективном взгляде на ситуацию с позиций стороннего наблю-

дателя и вместе с тем профессионала. Задача консультанта — беспристрастно оценить факторы стоимости бизнеса, принимая в расчет, с одной стороны, безусловный императив максимизации полезности для клиента от сделки, а с другой — реальные рыночные условия, перспективы возникновения интереса к сделке со стороны участников рынка при заданных параметрах, оценки аналогичных сделок и компаний. В итоге цель работы консультанта по проекту заключается в нахождении баланса между двумя противоречащими друг другу составляющими одного процесса и сближении позиций сторон по сделке. Иначе сторонам будет сложно прийти к компромиссу, а сделка может стать нереализуемой и привести к напрасной трате времени и средств.

Ценность консультанта может заключаться и в том, что с учетом пожеланий клиента по реализации сделки, ее цене и основным параметрам, а также в зависимости от реальных рыночных условий он может разработать целый набор рекомендаций по предпродажной подготовке компании (речь идет о случае с продажей компании; аналогичное применимо и к сделке по приобретению). Зачастую эта услуга не требует каких-либо дополнительных издержек для клиента и оказывается в процессе предконтрактных переговоров, что дает собственнику бизнеса понимание факторов стоимости компании, необходимых подготовительных процедур и потенциальных синергий от сделки.

Охват рынка

В условиях кризисных явлений на внутренних рынках важным инструментом формирования конкуренции между потенциальными партнерами по сделке является вовлечение в процесс международных игроков с возможностью дальнейшей реализации трансграничных сделок, т.е. предполагающих участие компаний из различных стран и регионов мира. Такое вовлечение — неотъемлемая задача по управлению проектом, оно увеличивает шансы на финальный успех мероприятия, а иногда является единственным ключом к успеху. И эту задачу проще всего доверить консультанту, имеющему необходимый охват рынка как в географическом, так и в отраслевом аспекте, в том числе с возможностью включить в проектную команду зарубежных специалистов из международных компаний-партнеров.

Финансовая целесообразность привлечения консультанта

Принимая решение о целесообразности привлечения к процессу сопровождения транзакции финансового консультанта, необходимо сопоставить потенциальные выгоды и затраты от его участия в сделке. Сравнение можно провести по следующим позициям.

Затраты на формирование собственной команды — стоимость услуг консультанта

Предпосылками для сравнения должны стать, во-первых, количественная потребность в специалистах в разных областях, во-вторых, определенные требования к компетенции соответствующих экспертов, включая знание процесса транзакции и опыт участия в аналогичных проектах, и, в-третьих, ограниченное количество соответствующих квалифицированных кадров на открытом рынке и, как следствие, их высокая стоимость.

Важно понимать, что команда проекта должна состоять из специалистов различных профилей, однако в погоне за экономией нередко попытки объединить все функции и работы по проекту в одном лице, что, как правило, приводит к неудаче. Таким образом, на наш взгляд, для успешного достижения поставленных в рамках реализации сделки задач необходимо сформировать целостную команду профессионалов. Вместе с тем работа над проектом может иметь дискретный характер и не требовать полного объема рабочего времени всех участников процесса, но стоит иметь в виду, что работа высококвалифицированных специалистов, привлеченных на рынке, должна будет оплачиваться в полной мере.

В случае с привлечением внешнего консультанта в издержках будут учитываться только непосредственно отработанные в рамках проекта человеко-часы, причем не обязательно в полном объеме, так как конечная цель консультанта — не компенсация текущих расходов, а получение вознаграждения за успех проекта по его завершении (по аналогии с бонусами проектной команды по результатам сделки).

Кроме того, в процессе сравнения необходимо учесть и ряд факторов нефинансового характера. В частности, в результате привлечения профессионального консультанта инициатор проекта получает готовую к решению задачи команду (а не совокупность разрозненных специалистов) и может избежать многих сопутствующих процессу рисков, таких как риск найма неквалифицированного и некомпетентного персонала, необходимость последующей интеграции и координации работы команды проекта, соответствующие потери времени и продуктивности.

Затраты на привлечение консультанта — потенциальные выгоды от реализации сделки

Объектами сопоставления в данном случае являются стоимость услуг консультанта, с одной стороны, и добавленная стоимость клиента от привлечения консультанта — с другой. Добавленная стоимость от потребления услуг консультанта может измеряться в виде премии или дисконта к цене сделки в случае продажи или приобретения бизнеса соответственно за счет организации конкурентного процесса и успешной реализации описанных ранее задач проектной команды.

Как правило, вознаграждение консультанта по результатам проекта находится в пределах 1—5% суммы сделки в зависимости от ее размера. Вместе с тем в случае грамотной и продуманной организации конкурентного и переговорного процесса можно добиться премии или дисконта к цене сделки в диапазоне 10—20% или более.

Затраты на привлечение консультанта — возможные потери в случае неудачи проекта

Сопоставлению подлежат, с одной стороны, стоимость услуг консультанта и, с другой стороны, потери инициатора проекта в случае незаключения сделки. Эти потери могут измеряться в виде упущенного времени и безвозвратно утраченных конкурентных позиций компании, затрат, понесенных инициатором сделки в процессе ее подготовки, а также упущенных выгод от реализации сделки в виде возможных синергетических эффектов, потенциального повышения эффективности бизнеса и т.д. За время подготовки неудачной сделки ситуация на рынке может измениться кардинально, а потери могут быть безвозвратными и судьбоносными.

Безусловно, наличие консультанта по сделке не гарантирует финального успеха, поскольку в конечном счете заключение транзакции является переменной от множества субъективных факторов, не зависящих от консультанта. В данном случае обе стороны сотрудничества (клиент и консультант) принимают на себя определенные риски.

Клиент рискует понести все соответствующие потери в случае нереализации сделки, выраженные в потерях времени и денежных средств. Однако издержки на оплату труда консультанта в данном случае могут быть оправданы ценностью оказанных им промежуточных услуг. Так, в процессе работы над сделкой консультант проводит анализ факторов стоимости бизнеса и готовит соответствующую финансовую модель, выявляет и анализирует интерес к сделке со стороны потенциальных контрагентов на рынке, вырабатывает набор рекомендаций по реструктуризации бизнеса и подготовительным мероприятиям в преддверии сделки, формирует полный пакет документов, необходимый в процессе переговоров, который может быть использован клиентом в том числе и для последующей самостоятельной подготовки сделки.

Консультант, со своей стороны, всецело ориентирован на успешное завершение сделки в интересах клиента, так как основная часть его вознаграждения зависит от финального результата, а промежуточные платежи, как правило, не покрывают текущих издержек по работе над проектом.

Таким образом, в процессе подготовки сделки и консультант, и клиент авансируют определенный объем денежных средств, несут риски соответствующих потерь в случае неудачи сделки и одинаково заинтересованы в общем успехе совместного проекта.

Как выбрать «правильного» консультанта

Если решение о привлечении консультанта уже принято, необходимо определиться с личностью самого консультанта. Конкуренция на рынке услуг в сфере корпоративных финансов высока, и набор альтернатив варьируется от частных консультантов (фрилансеров) до крупных глобальных инвестиционных банков. Вместе с тем ценность привлечения тех или иных консультантов в расчете на единицу издержек может быть различна. Итак, на какие же моменты необходимо обратить внимание при выборе консультанта по сделке?

Опыт и история компании

Первые факторы, на которые стоит обратить внимание при изучении потенциальных кандидатов на роль финансового консультанта, — это история существования и функционирования компании, опыт оказания аналогичных услуг, бренд и известность на рынке, личность руководителей компании, крупнейшие клиенты компании и т.д. Все эти показатели призваны подтвердить ту степень уважения и доверия, которыми пользуется компания на рынке.

Комплекс оказываемых услуг

Поскольку процесс сделки представляет собой целый комплекс разнонаправленных, но взаимосвязанных работ, важным критерием выбора консультанта можно считать его способность оказать полный спектр необходимых услуг по сопровождению проекта в рамках единой организационной структуры.

Комплекс работ по сделке должен включать в себя предпродажную подготовку, оценку бизнеса и факторов его стоимости, поиск и ведение переговоров с потенциальными контрагентами, подготовку необходимых документов по сделке, юридическое сопровождение, *due diligence* (проверка «должного соответствия»), консультирование в рамках интеграционных процессов, а также общую координацию по проекту.

Комплексный подход к реализации сделки способствует упрощению процесса координации, осуществляемой из единого центра, а также минимизации затрат клиента в связи с приобретением услуг у единого поставщика, без необходимости привлекать каких-либо посредников и субподрядчиков.

Целевой сегмент рынка

Рынок консультантов по сделкам слияний и поглощений столь же многообразен, как и сам рынок сделок *M&A*, поэтому каждый поставщик услуг обладает специализацией и конкурентными преимуществами в том или ином сегменте рынка.

Так, при сделках в сфере малого бизнеса обычно востребованы онлайн-площадки, на которых в открытом доступе размещаются соответствующие проекты. Когда речь идет о крупном бизнесе, неоспоримыми конкурентными преимуществами обладают глобальные инвестиционные банки, имеющие огромный опыт сопровождения масштабных сделок в различных отраслях и регионах мира.

В среднем же сегменте рынка, где стоимость сделки варьируется в пределах 5—500 млн долл., стоит обратить более пристальное внимание на крупные аудиторско-консалтинговые компании, предоставляющие полный комплекс услуг по сопровождению сделок в сегменте *mid-market*.

Гибкость и индивидуальный подход к заказчику

В зависимости от целевого сегмента и специализации консультанта может варьироваться и его гибкость по условиям сотрудничества, а также возможность индивидуального подхода к клиенту.

Очевидно, что наименьшей гибкостью обладают компании, специализирующиеся на крупных сделках, так как их деятельность опосредована наличием ряда формальностей и бюрократических процедур, свойственных большим компаниям. Безусловно, крупные инвестиционные банки готовы браться и за сопровождение проектов в среднем сегменте рынка, однако стоимость их минимальных комиссионных будет зафиксирована на том же уровне, что и в случае с более крупными сделками, по причине высоких альтернативных издержек оказания услуг.

Наибольшую гибкость в плане условий сотрудничества в силу объективных причин могут предложить частные консультанты, однако необходимо задаться вопросом: смогут ли они в одиночку справиться с той комплексной задачей, которую обычно доверяют целой команде, и оказать услуги на должном уровне?

Таким образом, при решении задачи выбора консультанта по сделке необходимо найти разумный баланс между гибкостью, выражаемой в терминах минимального комиссионного вознаграждения консультанта, и способностью оказать комплексную услугу по сопровождению процесса транзакции на качественном уровне.

Охват рынка

Важным фактором выбора консультанта должна служить его способность к сопровождению трансграничных сделок, наличие сети международных контактов. Компании, обладающие такой сетью, имеют неоспоримые преимущества перед остальными игроками в силу возможности ведения переговоров по сделкам с участием иностранных инвесторов. К такой работе могут привлекаться соответствующие иностранные специалисты и даже целые команды, при этом издержки клиента будут минимизированы, поскольку работа

консультанта будет локализована по местонахождению потенциального партнера по сделке.

Кроме того, компании, работающие в рамках крупных международных организаций, зачастую имеют доступ к лучшим практикам (*best practice*) консультационного обслуживания и сопровождения сделок, а значит, способны оказывать услуги высокого качества в соответствии с мировыми стандартами.

Следует иметь в виду, что некоторые компании, позиционирующие себя как международные, на самом деле являются сетью разрозненных юридических лиц, работающих в различных странах под единым брендом, но на деле никак не взаимодействующих между собой в рамках реализации проектов.

Знание локальной специфики

Помимо международного охвата, важной компетенцией консультанта является его знание локальной специфики, включая понимание рынка, особенностей национального менталитета, законодательных и иных ограничений, особенностей организации инвестиционного процесса и принятия решений и т.д.

В частности, некоторыми компаниями, делающими ставку на свой международный опыт, зачастую управляют иностранные специалисты, не обладающие соответствующей локальной экспертизой и не принимающие в расчет национального фактора, что, безусловно, ограничивает их компетенции в работе на местном рынке.

Специализация и размер компании

В процессе выбора консультанта необходимо уделить внимание сопоставлению размера компании с объемом и комплексностью предлагаемых услуг.

Дело в том, что значительная часть консультантов на рынке услуг в сфере корпоративных финансов — это малые фирмы с численностью сотрудников от двух до десяти человек. Некоторые из таких фирм предлагают практически неограниченный спектр услуг по различным направлениям, отраслям и видам работ в рамках отдельных проектов.

Экспертиза подобных организаций требует отдельного изучения, однако, на наш взгляд, предпочтение все же должно отдаваться компаниям, обладающим соответствующим набором выделенных направлений деятельности, организационных единиц и штатом специалистов в различных областях, а также возможностью предложить действительно широкую отраслевую экспертизу и выполнить необходимый комплекс работ по проекту.

Проактивный подход к реализации сделки

Процесс транзакции условно может быть разделен на две части: поиск потенциального контрагента по сделке и непосредственно сопровождение процесса.

Компании, представленные на рынке услуг в сфере сделок слияний и поглощений, также подразделяются на различные типы. Одни оказывают услуги по сопровождению сделки, основываясь на уже имеющихся сторонах (покупатель и продавец), или проводят поиск потенциальных контрагентов среди имеющихся в базе контактов (зачастую вне зависимости от критерия стратегического соответствия), не проводя активного поиска на рынках капитала. Другие проповедуют проактивный подход к реализации сделок, дополняя имеющиеся базы контактов целенаправленным поиском партнеров на рынке на основе критерия стратегического соответствия и сохраняя при этом необходимую степень конфиденциальности информации.

На наш взгляд, именно проактивный подход создает все необходимые условия для создания конкурентной среды и формирования факторов добавленной стоимости для клиента.

Подводя итоги, еще раз подчеркнем: слияния и поглощения представляют собой действенный инструмент стра-

тегии развития бизнеса, неся в себе множество различных опций и возможностей. Вместе с тем лишь малая часть инициированных сделок приносит желаемый результат. В большинстве же случаев в ходе сделок их стоимость «разрушается» из-за ошибок в процессе управления. Таким образом, создание стоимости при реализации сделок *M&A* требует основательного подхода к управлению. Наиболее приспособлен к решению данной задачи профессиональный консультант, знающий все «подводные камни» и тонкости процесса управления сделками слияний и поглощений. Правильный выбор консультанта является залогом успеха всей сделки, поэтому также требует обдуманного и взвешенного решения на основе специально разработанной системы критериев.

Для получения дополнительной информации по вопросам, сходным с поднятыми в данном материале, обращайтесь в департамент маркетинга компании «ФБК» по адресу marketing@fbk.ru.



Корпоративные финансы и рынки капитала: ФБК предлагает новую комплексную услугу

В компании «ФБК» создан новый департамент — корпоративных финансов и рынков капитала, специалисты которого будут оказывать клиентам полный спектр консультационных услуг по сопровождению процессов слияний и поглощений (*M&A*), привлечения частных инвестиций и первичного размещения акций, долгового и проектного финансирования, проектов государственно-частного партнерства. Новая комплексная услуга адресована как покупателям, так и продавцам бизнеса и ориентирована как на крупные холдинги, так и на владельцев независимых компаний в среднем сегменте рынка, ищущих новые возможности для развития и повышения эффективности бизнеса.

Многие годы ФБК успешно оказывает консультационные услуги в сфере корпоративных финансов и сделок *M&A* (в частности, в проведении оценки активов, процедур юридического, финансового и налогового *due diligence*, в области юридического сопровождения сделок). Теперь у клиентов ФБК появилась возможность заказать комплексную услугу «под ключ», охватывающую все стадии сделок — от их инициации до закрытия. «Наша задача — добиться того, чтобы бренд ФБК ассоциировался с этим видом услуг. И занять здесь лидерские позиции. Это будет способствовать развитию бренда ФБК как ведущей консалтинговой компании, способной предоставлять на качественном уровне решение самых сложных проблем клиентов», — подчеркнул директор департамента корпоративных финансов и рынков капитала Артем Корсовский.

Исследования ФБК

«Российский экономист»: ругательство и бренд

В Москве 26 мая 2010 г. прошло очередное заседание Экономического клуба ФБК на тему «Спрос на экономистов в России: кризис перепроизводства?». Ведущие эксперты в рамках заседания ответили на вопросы, столкнулась ли Россия с кризисом перепроизводства экономистов или это кризис некачественного экономического образования, как российское экономическое образование оценивают в мировом сообществе и другие.

«Существуют два почти не пересекающихся рынка экономистов — российский и международный», — отметил директор Международного института экономики и финансов ГУ-ВШЭ Сергей Яковлев. По его словам, развитие экономической науки в России сдерживают используемые стандарты образования. «Все быстроразвивающиеся страны опираются на англосаксонскую систему, где большое внимание уделяется специализации и практическим занятиям. Мы же используем старую континентальную систему — больше теории и энциклопедических знаний», — пояснил эксперт. Он также отметил, что хороший экономический факультет должен отвечать трем условиям: отбирать лучших студентов, т.е. иметь высокий проходной балл, иметь лучших преподавателей, чьи исследования признаны на мировом уровне, и обеспечивать востребованность своих выпускников внешней средой. «Для этого необходимо искать эффективные методы взаимодействия с рынком труда», — заключил С. Яковлев.

Ректор Российской экономической школы Сергей Гуриев отметил, что «ощущается острая нехватка хороших специалистов и перепроизводство плохих». По его мнению, в целом «ситуация не так плоха, как могло бы показаться, и она

медленно, но меняется в лучшую сторону». По мнению С. Гуриева, если среди нынешних российских экономистов, скорее всего, нет кандидатов на Нобелевскую премию, то среди нынешних российских студентов, скорее всего, есть. «Признаком того, что качество российского образования приближается к мировым стандартам, будет ситуация, когда выражение “российский экономист” перестанет быть ругательством», — отметил эксперт. В то же время он предостерег от опасности «заикливания» российского экономического образования на себе, что неизбежно приведет к еще большему отставанию.



Директор департамента стратегического анализа компании «ФБК» Игорь Николаев уверен, что проблемы низкого качества экономического образования отражает неэффективная экономическая политика. Ведь ее формируют именно выпускники-экономисты. Основной причиной низкого качества подготовки экономистов эксперт назвал отсутствие спроса на качественную и независимую аналитику. Кроме того, по его словам, студенты российских экономических факультетов и вузов получают недостаточно фундаментальное образование. При этом он отметил, что, согласно данным Росстата, экономическая профессия уже не является самой востребованной и занимает только 11-е место после профессий врача, преподавателя, инженера по охране труда и др. Зато по числу

выпускников по специальности «Экономика и управление» Россия уже находится на среднемировом уровне (если в 1986 г. по этой специальности было 8,5% выпускников вузов, то в 2009 г. — 31,2%).

Генеральный директор Экономико-правовой школы ФБК Сергей Пятенко отметил, что «разрыв между потребностями практики и вузовским образованием существовал всегда и, по-видимому, неизбежен». При этом эксперт подчеркнул, что сегодняшние знания недолговечны. «Все, даже самые опытные специалисты вынуждены постоянно повышать свою квалификацию. Учиться нужно постоянно, образование становится непрерывным и продолжается всю жизнь. Это становится не только нормой жизни, но и одним из основных условий развития любой компании», — сказал эксперт. Он подчеркнул, что особую актуальность приобретает краткосрочное бизнес-образование, хотя порой сегодня бизнес-образование вынужденно занимается «латанием дыр» в образовании базовом.

Проблемы еврозоны. Прогноз департамента стратегического анализа ФБК

В Москве 12 мая 2010 г. прошел круглый стол «Проблемы еврозоны: что ждет евро и рубль?», организованный Институтом проблем глобализации. Открывший заседание **директор Института проблем глобализации Михаил Делягин** предложил собравшимся ответить на несколько вопросов: каковы истинные причины падения курса евро, какова острота проблем и перспективы, а также как европейский кризис отразится на курсе рубля и российской экономике?

По мнению **директора департамента стратегического анализа ФБК Игоря Николаева**, в долговую яму экономика Греции и еще нескольких стран юга Европы попала «благодаря» завышенным социальным обязательствам и популизму властей. Эксперт напомнил, что Греция едва ли не единственная страна Европы, где число безработных на одно вакантное место во время кризиса не только не росло, но снижалось. Искусственное сдерживание безработицы привело к росту долгов. В Португалии пособие по безработице составляет 532 евро, тогда как средний уровень заработной платы по вакансиям — всего 523 евро. «Ну и зачем работать в такой комфортной стране?» — недоумевает экономист. В итоге государственные резервы исчерпались

и страны, которые уже объединили аббревиатурой *PIGS*, попали в очень неприятную ситуацию.

«Правильное и своевременное» создание европейского Стабфонда, по мнению И. Николаева, свидетельствует о том, что проблемы зоны евро оказались намного серьезнее, чем было принято считать. «В ближайшие несколько месяцев обстановка в зоне евро будет оставаться нестабильной и на рынках будет наблюдаться тенденция на понижение. Однако я не думаю, что на евро надо ставить крест. В стратегическом плане через два-три года с евро будет все в порядке. Валюта отыграет свои позиции».

В обсуждении также приняли участие президент Центра изучения постиндустриального общества Вячеслав Иноземцев, член Индексного комитета ММВБ Сергей Суверов и другие.

Конференции

ФБК — партнер конференции «Реорганизация как инструмент повышения эффективности бизнеса»

В Москве 27—28 мая 2010 г. прошла международная конференция «Реорганизация как инструмент повышения эффективности бизнеса», организованная Клубом финансовых директоров и порталом *CFO-Russia.ru*. В рамках мероприятия эксперты рассказывали о практических нюансах реорганизации бизнес-процессов и структуры компании, проведении сделок по слиянию и поглощению (*M&A*), а также поделились методиками по управлению изменениями. Партнером конференции выступила компания «ФБК».

Директор департамента бухгалтерского консалтинга ФБК Ирина Юцковская сделала доклад на тему «Процедуры реорганизации путем присоединения». Эксперт рассказала о специфике и основных рисках, возникающих в процессе присоединения, а также о способах преодоления сложностей, осветила аспекты участия в процессе присоединения специалистов финансово-экономических служб и департаментов информационного обеспечения. «Реорганизация — достаточно сложный и комплексный проект. Осуществляя его, необходимо постоянно иметь в виду как минимум три составляющие. Первая — это правовое обеспечение, в частности вопросы корпоративных, трудовых отношений, налоговые вопросы и разные аспекты лицензирования и сертификации. Вторая — это функции финансового учета, инвентаризация прав и обязанностей, подготовка передаточного акта. Так как передавать и принимать имущество, права и обязанности можно в разной оценке, то в отчетности можно и нужно моделировать и определять те или иные категории или оценки, исходя из приемлемой финансовой модели будущей единой компании. Третья составляющая — это автоматизация.

В процессе реорганизации необходимы автоматизированные продукты, которые позволят перерабатывать большие объемы информации с возможностью ситуационного моделирования, многократной передачи в ту или иную сторону. И, конечно, как в любом комплексном проекте, должен быть ЦУП — центр управления проектом. В его обязанности входят планирование проекта, координация действий всех рабочих групп, координация деятельности функциональных блоков, выявление пробелов, “расшивка” узких мест, и самое главное — это управление рисками», — отмечает И. Юцковская.

В конференции также приняли участие представители ведущих российских компаний.

«ФБК-Право» — партнер конференции «Налоговые стратегии в России»

В Москве 27 мая 2010 г. прошла 5-я ежегодная конференция «Налоговые стратегии в России», организованная газетой *The Moscow Times*. Партнерами мероприятия выступили компании *Salans*, «Пепеляев, Гольцблат и партнеры» и, по традиции, «ФБК-Право». Конференция была посвящена налоговому планированию и администрированию, в рамках отдельных сессий были рассмотрены актуальная судебная практика по налоговым спорам и вопросы трансфертного ценообразования.

Руководитель практики налоговых споров «ФБК-Право» **Алексей Яковлев** посвятил свое выступление спорным вопросам, которые возникают в ходе камеральных и выездных налоговых проверок, и подходам судебной практики к разрешению этих вопросов. В частности, он обратил внимание на Определение Конституционного Суда РФ от 8 апреля 2010 г. № 441-О-О, которое дает разъяснения о сути камеральной и выездной проверок. Согласно этому документу камеральная проверка нацелена на своевременное выявление ошибок в налоговой отчетности и оперативное реагирование налоговых органов на обнаруженные нарушения. Выездная проверка, в свою очередь, ориентирована на выявление тех нарушений, которые не всегда можно обнаружить в рамках камеральной проверки, для них требуется углубленное изучение документов бухгалтерского и налогового учета. По словам А. Яковлева, это определение может служить аргументом при отстаивании налогоплательщиком своих интересов в определенных случаях.

Руководитель практики налоговых споров «ФБК-Право» **Галина Акчурина** представила актуальную арбитражную практику по налоговым спорам. В частности, она рассказала о сроках и порядке возврата излишне уплаченного налога, а также о порядке возврата излишне взысканной суммы налога. «После принятия Постановления ВАС РФ от 25 февраля 2009 г. № 12882/08 практика по исчислению сроков на возврат излишне уплаченных налогов начала складываться не в пользу налогоплательщиков», — подчеркнула Г. Акчурина.

Эксперт рассказала о возможных путях минимизации рисков, существующей положительной арбитражной практике, а также об ожидаемом Постановлении ВАС РФ по данному вопросу (по делу общества «Спортмодерн» (Определение о передаче дела в Президиум ВАС РФ от 16 марта 2010 г. № 636/10)).

Также Г. Акчурина заметила, что в случае возврата излишне взысканной суммы налога налогоплательщик имеет право обращаться напрямую в суд, минуя досудебное урегулирование спора с налоговым органом.

Мероприятие вызвало большой интерес у представителей бизнеса.

Развитие и совершенствование системы внутреннего контроля: взгляд ФБК

В ОАО «Холдинг МРСК» 19 мая 2010 г. прошло совещание на тему «О перспективах развития и совершенствования системы внутреннего контроля и управления рисками», в котором приняли участие руководители подразделений внутреннего аудита, управления рисками и внутреннего контроля холдинга и его дочерних предприятий. Рассказать о своем большом опыте по формированию систем внутреннего аудита были приглашены **генеральный директор Экономико-правовой школы ФБК Сергей Пятенко** и **директор департамента бухгалтерского консалтинга ФБК Ирина Юцковская**.

И. Юцковская выступила с докладом «Стандарты внутреннего и внешнего аудита», в котором остановилась на роли внутреннего аудитора и сущности его работы, а также на различиях в работе внутренних и внешних аудиторов. С. Пятенко выступил с докладом «Особенности и опыт организации обучения внутреннему аудиту». В частности, он отметил, что эффективная система обучения внутренних аудиторов должна быть корпоративной и регулярной (не реже раза в год). Кроме того, по его словам, обучение

должно проводиться в достаточном объеме (от 40 до 60 академических часов) и иметь разумный регламент. «Эффективная система обучения должна быть дружелюбной — многие вопросы внутренним аудиторам полезно изучать вместе с бухгалтерией, финансистами и топ-менеджерами», — заключил С. Пятенко.

По итогам совещания было принято решение о реализации проекта по внедрению новой системы внутреннего аудита и управления рисками, соответствующей мировой практике.

Юристы «ФБК-Право» провели семинар для группы компаний «Ист Лайн»

Юристы «ФБК-Право» провели 18 мая 2010 г. семинар на тему «Изменения в налогообложении, актуальные вопросы, возникающие при исчислении налога на прибыль и НДС, налоговые проверки, новое в арбитражной практике по налоговым спорам» для сотрудников группы компаний «Ист Лайн».

В рамках семинара старший юрист «ФБК-Право» Екатерина Голубева рассказала о ключевых изменениях налогового законодательства в 2009—2010 гг. В частности, она подробно осветила введение заявительного порядка возмещения НДС: с 2010 г. ст. 176¹ НК РФ введены новые правила, согласно которым налогоплательщик может получить возмещение НДС до момента завершения сроков на проведение камеральной проверки поданной декларации.

Заявительным порядком возмещения НДС могут воспользоваться только две категории налогоплательщиков:

- организации, которые существуют на рынке не менее трех лет и уплатили за последние три календарных года в бюджет совокупную сумму налогов не менее 10 млрд руб.;
- организации, которые представляют банковскую гарантию.

На данный момент Минфин России уже опубликовал перечень банков, которые соответствуют определенным требованиям, указанным в п. 4 ст. 176¹ НК РФ.

Эксперт обратила внимание, что новый порядок имеет и свои «подводные камни»: «Существенным недостатком применения заявительного порядка является тот факт, что далеко не все “обычные” налогоплательщики смогут получить банковскую гарантию, так как стоимость гарантии весьма высока. Вместе с этим требования, предъявляемые ст. 176¹ НК РФ к банковской гарантии, скорее всего, станут еще одним камнем преткновения для налоговых органов». Кроме того, по словам Е. Голубевой, возмещение НДС в заявительном порядке не освобождает налогоплательщика от камеральной проверки, которая, как и в обычном случае возмещения налога, происходит в течение трех месяцев. При этом при превышении сумм налога, возмещенных налогоплательщику, над суммой налога, подлежащей возмещению по результатам камеральной проверки, налоговый орган выносит решение об отмене решения о возмещении суммы налога.

Одновременно с таким решением налогоплательщик, который воспользовался «ускоренным» порядком, получает требование о возврате сумм НДС, полученных им в порядке ст. 176¹ НК РФ. На подлежащие возврату суммы начисляются проценты по ставке, равной двукратной ставке рефинансирования Банка России, которые при этом не будут учитываться в целях налогообложения прибыли. «Таким образом, с нашей точки зрения, новый порядок возмещения НДС, который изначально был направлен на улучшение положения налогоплательщиков, на практике приведет к многочисленным спорам с налоговыми органами», — заключила Е. Голубева.

Также в ходе семинара ведущий юрист «ФБК-Право» Наталья Рябова осветила актуальные вопросы исчисления налога на прибыль и НДС, а старший юрист «ФБК-Право» Елена Махортова рассказала об особенностях налоговых проверок и других мероприятий налогового контроля. Старший менеджер «ФБК-Право» Татьяна

Григорьева представила актуальную судебную практику по налоговым спорам, в том числе по НДС, налогу на прибыль и иным налогам.

«Налоговая нагрузка на бизнес в России очень велика». Гендиректор ЭПШ ФБК на конференции Финам.ру

Генеральный директор Экономико-правовой школы ФБК Сергей Пятенко выступил 27 мая 2010 г. на онлайн-конференции портала Финам.ру «Налоговая политика в России: развитие экономики или социальная стабильность?». Экспертам было предложено определить, что сегодня важнее — сохранение текущего объема налоговых сборов или определенные льготы, способствующие развитию предприятий и бизнеса. Как можно оценить новые принципы налоговой политики на 2011—2013 гг.? Как отразится такая политика на состоянии российской экономики?

Комментируя разного рода налоговые инициативы — по возвращению прогрессивной налоговой шкалы, по введению налога на роскошь, — С. Пятенко назвал их «типичным популизмом». «Налоговая нагрузка на бизнес в России очень велика. Но это маскируется “гримасами социализма”. Схема отношений государства с налогоплательщиками в развитых странах такова: примерно 70—80% налогов выплачивают граждане и лишь 20—30% — компании. В такой организации налоговой системы заложен глубокий смысл. Граждане гораздо осмысленнее относятся к ситуации с налогами. В России же примерно 80% от собираемых налогов выплачивается юридическими лицами и лишь 20% — физическими. В этом тоже заключен глубокий смысл — так гораздо легче вводить народ в заблуждение, рассказывая сказки о нашем низком налогообложении». Эксперт напомнил, что работодатель, прежде чем заплатить работнику зарплату в 1000 долл., должен заплатить, например, еще ЕСН (с 2010 г. он заменен страховыми выплатами и под этим «соусом» будет повышен с 26 до 34%). «Вот уже и получилось почти 1500. Не будем забывать: в ходе ведения бизнеса кроме “зарплатных” налогов работодатель платит еще массу других — налог на прибыль (24%, с 2009 г. — 20%), НДС (18%), налог на имущество и т.д.», — напомнил С. Пятенко.

В конференции также приняли участие главный экономист УК «Финанс менеджмент» Александр Осин, начальник отдела анализа долгового рынка ОАО «Банк “Санкт-Петербург”» Ольга Лапшина, аналитик Экономической экспертной группы Александра Суслина и руководитель налоговой службы ООО «Сименс» Владимир Зайцев.

Новые проекты ФБК

ФБК — победитель тендера на аудит предприятий «Евраз Груп»

В результате проведенного тендера компания «ФБК» была выбрана аудитором для проведения обязательных аудиторских проверок годовой финансовой отчетности предприятий «Евраз Груп» за 2010 г.

«Евраз Груп» — одна из крупнейших в мире вертикально интегрированных металлургических и горнодобывающих компаний. В ее состав входят, в частности, Нижнетагильский, Западно-Сибирский и Новокузнецкий металлургические комбинаты, а также Днепропетровский металлургический завод им. Петровского на Украине и заводы в Италии и Республике Чехия. Также «Евраз Груп» объединяет горнорудные предприятия ОАО «Евразруда», Качканарский и Высокогорский горно-обогатительные комбинаты в России и горно-обогатительный комбинат «Сухая балка» на Украине.

Компания «ФБК» выбрана аудитором предприятий холдинга «Металлоинвест»

Компания «ФБК» утверждена аудитором для проверки годовой финансовой отчетности предприятий холдинга «Металлоинвест» за 2010 г., в частности ОАО «Лебединский горно-обогатительный комбинат» и ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат».

«Металлоинвест» — один из крупнейших горно-металлургических холдингов России. Сегодня он является владельцем самых больших запасов железной руды в мире и единственным производителем металлизированного сырья в Европе, а также крупнейшим производителем железорудной продукции в СНГ. В состав холдинга входят горнорудный дивизион (Лебединский и Михайловский горно-обогатительные комбинаты) и металлургический дивизион (Оскольский электрометаллургический комбинат и комбинат «Уральская Сталь»).

ОАО АК «Якутскэнерго» — новый клиент ФБК

Решением общего годового собрания акционеров ОАО АК «Якутскэнерго» 25 мая 2010 г. компания «ФБК» была утверждена аудитором для проверки годовой финансовой отчетности Общества по российским стандартам бухгалтерского учета за 2010 г.

ОАО АК «Якутскэнерго» входит в состав РАО «Энергетические системы Востока», созданного в 2008 г. в результате реорганизации РАО «ЕЭС России». Сегодня «Якутскэнерго» занимает одно из первых мест в стране по площади обслуживания, количеству генерирующих источников и протяженности ЛЭП всех классов напряжения, которая равна половине длины экватора (свыше 20 000 км).

Компания «ФБК» утверждена аудитором ОАО «В/О “Авиаэкспорт”»

Решением общего собрания акционеров ОАО «В/О “Авиаэкспорт”» 28 апреля 2010 г. компания «ФБК» утверждена аудитором для проведения проверки годовой финансовой отчетности внешнеэкономического объединения за 2010 г.

ОАО «В/О “Авиаэкспорт”» было основано в 1961 г. Сегодня это основной экспортер российской пассажирской и транспортной авиатехники, а также авиакосмического оборудования. «В/О “Авиаэкспорт”» сотрудничает с ведущими предприятиями авиационной промышленности, в частности с ОАО «Туполев», ОАО «Казанский вертолетный завод», ОАО «КНААПО им. Ю.А. Гагарина», РСК «МиГ» и др.

Компания «ФБК» утверждена аудитором страховой группы «МАКС»

Решением общего собрания акционеров ЗАО «МАКС» 24 апреля 2010 г. компания «ФБК» утверждена аудитором общества для проведения проверки годовой финансовой отчетности по российским стандартам бухгалтерского учета за 2010 г.

ЗАО «МАКС» было основано в 1992 г. Сегодня это одна из крупнейших универсальных страховых компаний. Основными видами страхования являются страхование средств наземного транспорта, ОСАГО, страхование имущества предприятий, добровольное медицинское страхование.

ФБК — победитель тендера на аудит ОАО «Туапсинский морской торговый порт»

Компания «ФБК» объявлена победителем открытого конкурса на право заключения договора на оказание услуг по проведению обязательного ежегодного аудита годовой финансовой отчетности ОАО «Туапсинский морской торговый порт» за 2010 г.

ОАО «Туапсинский морской торговый порт» является оператором морского порта Туапсе, входящего в пятерку крупнейших в России. Его общий грузооборот превышает 20 млн тонн грузов в год. Порт специализируется на перевалке нефтеналивных грузов, угля, руды, черных и цветных металлов, сахара и др.

Наши события

Определены победители второго этапа интеллектуального «Конкурса кейсов» ФБК

В главном офисе ФБК 18 мая 2010 г. прошла церемония награждения победителей второго этапа интеллектуального «**Конкурса кейсов**», который компания «ФБК» проводит в преддверии своего 20-летия. Во втором этапе конкурса, который проходил с середины марта по 6 мая 2010 г., был представлен кейс по бухгалтерскому консалтингу директора департамента **бухгалтерского консалтинга ФБК Ирины Юцковской**. Всего за период проведения второго этапа конкурса в нем приняли участие около 5000 человек, получено 227 ответов на вопросы кейса.

Победителем второго этапа признана студентка 4-го курса ГУ-ВШЭ **Евгения Паркина**, приславшая наиболее полный и развернутый ответ, в котором продемонстрировала

знание первоисточников и творческий подход к задаче. Второй призер этапа — частный предприниматель **Татьяна Шилова**, третий — ведущий экономист отдела инвестиционного анализа и раздельного учета расходов ОАО «Таттелеком» **Ирек Галямов (г. Казань)**. Совсем немного до призового места в этот раз не хватило победительнице первого этапа «Конкурса кейсов» **Анастасии Ильичевой**, ответы которой были отмечены жюри второго этапа.

Все призеры получили дипломы и ценные подарки, а победитель также право пройти стажировку в департаменте бухгалтерского консалтинга ФБК.

Интеллектуальный конкурс будет продолжаться в течение всего 2010 г. В специальном разделе на сайте ФБК будут публиковаться задачи (кейсы) в сфере юридического и налогового консалтинга, финансового и управленческого консультирования, аудита, т.е. по тем направлениям, где ФБК является лидером рынка профессиональных услуг. [Третий этап конкурса](#), посвященный вопросам отчетности по международным стандартам (МСФО), стартовал 20 мая 2010 г. Он продлится до конца августа 2010 г. **ФБК**

